

ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ НА ЖИЛЬЕ-2009

УПАДУТ ИЛИ ПОЙДУТ В ГОРУ?

СТР. 23

ЧУЖИЕ ДОЛГИ

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ КРЕДИТОР ТРЕБУЕТ ИХ С ВАС

СТР. 18

www.lbudget.ru
4 607156 220014
09007

ПИФЫ

Выжили. Выросли. Что дальше?

30 самых доходных фондов



Фото: Solus/Corbis/Fotosa.ru

ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ
ИНВЕСТИРУЙ! СТАНЬ БОГАЧЕ!
Июль - август 2009

Если подключен, роуминг, телефонный сигнал найдет вас и на краю света

14

для начала

план действий

дом

сам себе инвестор



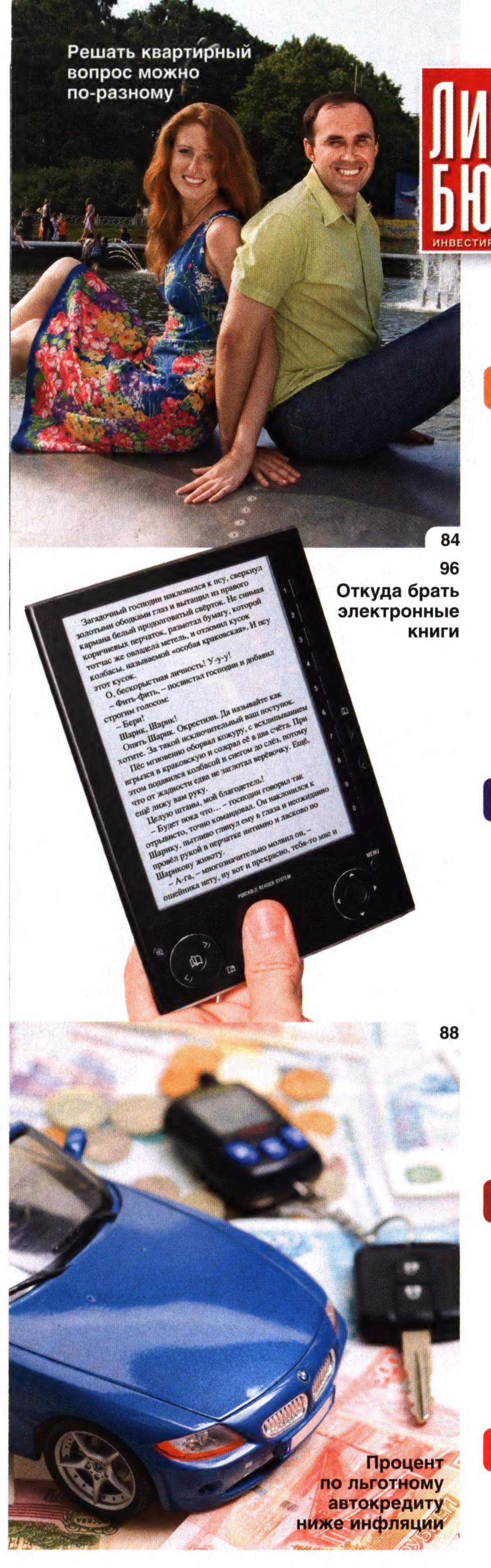
Карточек в кошельке у клиента подчас больше, чем наличных

80

23



Жилье еще подешевеет или мы уже достигли дна?


Решать квартирный вопрос можно по-разному
84

96 Откуда брать электронные книги

88 Процент по льготному автокредиту ниже инфляции

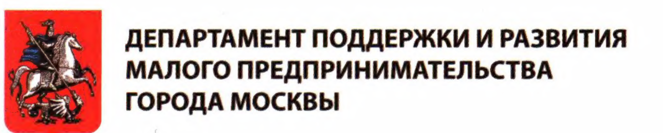
ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ
ИНВЕСТИРУЙ! СТАНЬ БОГАЧЕ!

мой бизнес

деньги и жизнь

цифры

я делаю так





ДОСТИГЛИ УСПЕХОВ РАЗВИВАЙТЕСЬ!

ДЕНЬГИ МАЛОМУ БИЗНЕСУ МОСКВЫ

Поручительства по обязательствам малых предприятий

www.fs-credit.ru

Тел. (495) 661-19-49, 661-19-48

реклама



ИЮЛЬ-АВГУСТ 2009

Главный редактор Владимир Потапов
Ответственный редактор Ольга Кононова
Арт-директор Павел Ивонинский
Редакторы: Ирина Крейнина, Ольга Сипливая
Дизайнеры: Максим Костенко, Татьяна Ивонинская
Контрольный редактор Галина Андреева
Редактор в Санкт-Петербурге Любовь Ямковая, l.yamkovaya@createmedia.ru

---

Адрес редакции: 129226, Москва ул. Докукина, д. 16, стр. 3. Тел.: (495) 988 9130, факс: (495) 988 9131
E-mail: editors@createmedia.ru, **www.lbudget.ru**, www.createmedia.ru



Учредитель ЗАО «КРЕАТИВ МЕДИА»

Генеральный директор Ирина Силаева
Заместитель генерального директора Роман Боголепов
Финансовый директор Елена Беляева
Директор по маркетингу и распространению Алексей Кобзев
Ассистент генерального директора Марина Блошкина

Фотослужба: Зульфия Микеева (руководитель),
Галина Кошкарева, Татьяна Платонова, Яна Янович (фотограф)
Менеджер Маргарита Диянова

Отдел рекламы: Александра Зайцева (директор, руководитель корпоративных продаж),
Ирина Степанцова, Наталия Лукина, Екатерина Холодова (руководитель продаж рекламы
в региональных изданиях «Личный бюджет»), Елена Сеничкина (ассистент)
Центр финансовых консультаций: Дмитрий Юрков
Реклама на сайте www.lbudget.ru: Ирина Силаева
Отдел маркетинга и распространения: Оксана Химич (заместитель директора отдела распространения),
Елена Антонова, Сергей Лаптев, Анна Варенова
Представители в регионах: Игорь Парфенов, Сергей Дулисов, Юрий Самодуров
Бухгалтерия: Виктория Сорокина (главный бухгалтер), Ирина Шарова, Надежда Никулина
Производственный отдел: Александр Утин (старший менеджер
по производству), Инесса Застрельщикова, Виктория Романовская
Отдел интернет-проектов: Евгений Махнин
Офис-менеджер Александр Пучков

Издание зарегистрировано в Федеральной службе по надзору
за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-25637 от 7 сентября 2006 г.

Логотип и макет журнала – Илья Климов, «Климов Дизайн Бюро», www.klimov-design.ru

Отпечатано: RR Donnelley Europe, ul. Obr. Modlina 11, 30-733 Krakow, Poland, tel. +48 12 293 6100
Тираж номера 49 500 экз., в том числе в Санкт-Петербурге 12 000 экз. и на Урале 8 000 экз.

Всякий спуск переходит в подъем



Начиная с этого номера у «Личного бюджета» новый редактор. И ему (мне) слегка не по себе...

Прийти бы в этот проект год назад, когда рост казался нескончаемым, будущее безоблачным, а риски небольшими – или легко поправимыми. Когда деловая пресса призывала читателей: не прячьте ваши денежки, играйте и обогащайтесь.

А что теперь? «Экономим и еще раз экономим», «никаких авантюр», «в наше время сохранить половину – значит выиграть»... Не то чтобы эти советы были лишними, но кому же нравится их выслушивать день за днем? И как быть обычному человеку, такому, как мы с вами? Не делать резких движений, ждать лучших времен и надеяться, что мировая цена на нефть марки *Urals* поползет, поползет, поползет вверх – и вытащит нас из ямы?

Вот почти классическая история. В конце 1920-х американский рынок сухих завтраков делили между собой компании *Kellogg* и *Post*. Хлопья, мюсли. Любимая еда детей и престарелых миллионеров. С началом Великой депрессии *Post* предсказуемо урезала все расходы, ушла в глухую оборону, а *Kellogg* вывела на рынок хрустящие завтраки *Rice Krispies*. Удвоив рекламный бюджет, пробились даже на радио, что было неслыханно – во всех смыслах слова.

Пока не начался **долгожданный подъем,** о чем стоит напоминать себе? Во-первых, не надо бояться...

1933-й, год окончания депрессии, компания *Kellogg* встретила с выросшим на треть оборотом и в статусе главного игрока мирового рынка. *Kellogg's Rice Krispies*, с запуском которых так рисковали, продаются по сей день.

Многочисленные исследования подтверждают: в период экономических спадов отказ от расширения и развития, уменьшение расходов на рекламу, конечно, минимизируют расходы и повышают доходность компании. Но это краткосрочное улучшение означает и медленное движение в будущем – по сравнению с конкурентами, которые не стояли на месте. Кризис понуждает думать о сиюминутном – как пережить сегодняшний день, может быть, завтрашний. Но есть упрямые люди, которые уже сейчас думают о перспективе. Их «антикризисные» рассказы читайте в рубрике «Личный опыт» (стр. 63).

И, конечно, не обойдите вниманием главный материал этого номера – о паевых инвестиционных фондах (стр. 41). Затяжное ралли на российском фондовом рынке, которое мы наблюдали с февраля до начала июня, еще будет подробно проанализировано специалистами. С нашей позиции – а мы отправляем этот номер в печать в конце июня – не видно, глубокая это коррекция или нет. Вам, читающим этот номер, будет виднее.

Сейчас, летом 2009-го многим приходится нелегко. Но трудные времена закончатся. Не бывает бесконечных спусков. Всякий спуск переходит в подъем.

ВЛАДИМИР ПОТАПОВ



Дорогие читатели! Вы готовы поделиться своими мыслями о статьях этого номера или хотите обсудить волнующие вас финансовые вопросы? Пишите нам по адресу **editors@createmedia.ru.** Самые интересные письма будут опубликованы.

Следующий номер журнала «Личный бюджет» **в продаже с 8 июля 2009 года.**

обратнаясвязь

ПИСЬМА ЧИТАТЕЛЕЙ



ВКЛАДЫ: ПРЕДЛОЖЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 37)

Мне попалось несколько ваших номеров, где есть таблицы с банковскими депозитами. Первое впечатление – недоумение. Сплошные цифры, никаких иллюстраций – неинтересно! Но когда муж получил премию и понадобилось сохранить деньги, я поняла, зачем вы это делаете. Собрать все банки в таблицы, чтобы нам было удобно сравнивать вклады, – огромный труд. Чтобы мы не тратили время на телефонные звонки и поиски в интернете, вы принесли нам на блюдечке уже готовое «блюдо». Осталось только просмотреть и выбрать «самое вкусное».

АЛЬБИНА МИКАЭЛЯН, МОСКВА

СТРАСТНЫЕ НАТУРЫ

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 90)

Моя любимая рубрика в «Личном бюджете» – «Деньги одной семьи». Всегда радуюсь за молодых людей, которые научилась зарабатывать. Вы рассказываете о семьях, опровергающих старую пословицу: трудом праведным не наживешь палат каменных. Оказывается, наживешь! Они не воруют, никого не обманывают. А если получают достойное вознаграждение, так к этому стоит стремиться всем.

ЕВГЕНИЯ, @

НОВАЯ КАРТА МОСКВЫ, ИЛИ ШПАРГАЛКА ДЛЯ БУДУЩИХ НОВОСЕЛОВ

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 22)

Я давно слежу за рынком недвижимости, с нетерпением жду, когда же упадут цены. Прогноз эксперта в статье порадовал: если в перечисленных им районах стоимость квадратного метра действительно снизится до 30 000 руб., я буду первым, кто купит там квартиру. Только вот терзают меня смутные сомнения, что это вряд ли когда-нибудь случится... **СЕРГЕЙ,** @

Спасибо за «Новую карту Москвы»! Обязательно ее сохраню. Если кто-нибудь из моих многочисленных друзей и знакомых надумает переезжать в Москву, то я помогу ему определиться с районом.

ВЛАДИМИР ЕФРЕМОВИЧ НИЖЕГОРОДЦЕВ, КУРСК



Мужчины часто доходят до нервного срыва в связи с потерей работы. **Лечиться предпочитают не медикаментами, а алкоголем.** Но тем самым только усугубляют свое положение

ЖИЗНЬ ВЗАЙМЫ

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 100)

Очень нравится, как вы пишете об иностранных семьях. Правда, в процессе чтения приходится повторять как мантру: «Хорошо там, где нас нет». Сейчас я снимаю квартиру возле метро «Коломенская» за 25 000 руб. Периодически задумываюсь об ипотеке, но понимаю, что у нас, в отличие от той же Бельгии, аренда и покупка – не равнозначны. За квартиру в том же районе, купленную по ипотеке, я буду платить в два, а то и в три раза больше, чем за аренду. А переезжать в Подмосковье пока не готов.

ВИТАЛИЙ ПОСТИЛ, МОСКВА

10 СОВЕТОВ УВОЛЕННЫМ

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 11)

Хорошо, что вы печатаете советы психолога о том, как пережить кризис. Я – врач и ежедневно сталкиваюсь с пациентами, которые дошли до нервного срыва в связи с потерей работы. И самые запущенные случаи – среди мужчин. Они тянут до последнего, когда уже начинаются приступы неконтролируемого страха или развивается депрессия. Да и лечиться наш сильный пол предпочитает не медикаментами, а алкоголем – тем самым усугубляя свое положение. Нужно давать конкретные советы, как справиться с напряжением, вызванным нестабильностью на работе, финансовыми проблемами. Я знаю, ваш журнал мужчины читают, может, одним глазком зацепят и психологическую статью.

Я. В. МАРШЕВСКАЯ, @

ЗАНЯТЫ ДЕЛОМ

(«ЛБ», май, стр. 61)

Такие люди меня восхищают. На мой взгляд, именно на реальных производителях держится любая здоровая экономика. Сам подумываю о своем бизнесе, но категорически не хочу быть обычным посредником – купил подешевле, продал подороже. Хочется производить что-то интересное и нужное. Осталось придумать, что именно...

ВЛАДИСЛАВ, ЕКАТЕРИНБУРГ

ОТДЫХ В СТИЛЕ SELF-MADE

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 90)

→ **Мы уже несколько раз полностью планировали и готовили свой тур сами, без агентства.** Конечно, это занимает много времени. Но зато и возможностей гораздо больше. Мой опыт: на авиабилетах особенно сэкономить не удается, а вот на гостиницах – еще как! Выбор их в сети огромен. Дело в том, что наши турагенты работают с очень ограниченным количеством отелей и только с довольно дорогостоящими. Это понятно: лишь отели со средними и высокими ценами имеют возможность поделиться комиссией с туроператором. А когда бронируешь сам, можно отыскать вполне дешевый и симпатичный отель 1-2*. В Европе даже в подобных гостиницах условия и сервис вполне приличные. Договорившись с отелем (конечно, хорошо бы знать английский), вы получаете от него подтверждение бронирования и обращаетесь в посольство за визой. Кстати, мои знакомые бронировали хостел и с таким ваучером успешно получили шенгенскую визу.

ГОРКУН ЕЛЕНА, СПБ

→ **Очень информативная статья, спасибо!** Даже я, путешественник со стажем, нашла в ней что-то новое и полезное. Я выезжаю за границу в среднем раз в два месяца и всегда организую это самостоятельно. Процесс подготовки приносит не меньше радости, чем сама поездка. Обкладываюсь путеводителями, каталогами отелей и проспектами авиакомпаний, включаю ноутбук и начинаю методично мониторить закладки «Путешествие». Направление обычно выбираю по распродажам авиакомпаний – где дешевле, туда и лечу. Главное, следить за новостями. Однажды я приобрела по дешевке билеты в Нью-Йорк и Лондон. В самостоятельной организации поездки нет ничего сложного, и визы «частникам» дают без проблем. По крайней мере, не требуют с нас больше, чем с «агентских». Мне кажется, скоро туристические агентства вообще вымрут как мамонты.

АНАСТАСИЯ, МОСКВА

НАДОЕЛО БОЯТЬСЯ

(«ЛБ», июнь 2009, стр. 72)

→ **Молодцы девчонки – несмотря на кризис, взяли да и открыли магазин в интернете!** Наша жизнь все больше перетекает в виртуальное пространство. И работающим женщинам просто некогда ходить по магазинам в поисках подходящего наряда. Я думаю, такие сайты будут иметь все большую и большую популярность. К тому же рекламный рынок активно проявляет интерес к блогам и сайтам.

ЛАРИСА, @

→ **Эта история чем-то напоминает мою собственную.** Я пять лет проработала в крупной страховой компании, но с Нового года мою ставку сократили. Три месяца рассылала резюме, потом плюнула и вместе с подругой решила открыть свое дело. После долгих раздумий остановились на профессиональной уборке помещений, поскольку для этого не требуется ни офиса, ни специальных знаний. Зарегистрировали фирму и разместили объявления в местных газетах. Нашему бизнесу всего три месяца, но у нас уже появились постоянные клиенты. Пока всю работу делаем с подругой вдвоем и все заработанное тратим на рекламу. Главное сейчас – раскрутиться, а потом уже можно будет нанимать персонал.

Т. Х. ЕЛИЗАРОВА, ВОЛГОГРАД





Почему люди до сих пор несут деньги в госбанки и покупают акции госкомпаний? **Все ведь помнят дефолт 1998 года, когда государство** не смогло заплатить по своим обязательствам...

ГОСУДАРЕВ ПИРОГ

(«ЛБ», май 2009, стр. 37)

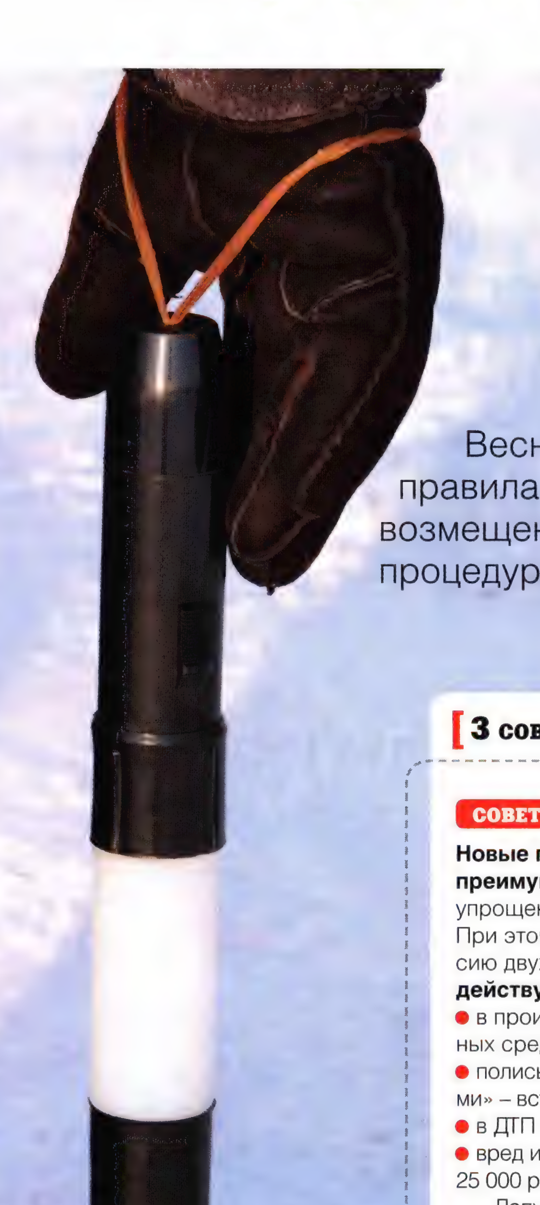
→ **Удивительно, что люди по-прежнему верят государству.** Причем многие из тех, кто несут деньги на депозиты в госбанки или покупают акции или облигации госкомпаний, – не наивные юнцы. Это люди, помнящие крах СССР, денежные реформы и «скоропостижную смерть» сбережений на счетах наших родителей, а также дефолт 1998-го, когда государство оказалось не в состоянии платить по своим обязательствам. С другой стороны, понятно, что в случае банкротства, скажем, «Газпрома» или Сбербанка произойдет «банкротство» и всей экономики в целом. Тогда нам наши сбережения и ни к чему. В этом печальный смысл и относительная «надежность» инвестирования в госструктуры – если уж они лопнут, то тогда все, тушите свет!

ИГОРЬ КРЕЙН, МОСКВА



индекс

Ищете материал по интересующей вас проблеме? Перед вами – перечень тем, на которые «Личный бюджет» писал в предыдущих шести номерах. После обозначения темы мы указываем месяц, в котором вышел журнал, и номер страницы, с которой начинается статья.



ОСАГО на новый лад

Весной вступили в действие новые правила оформления ДТП и получения возмещения от страховщика. На бумаге процедура упростилась, а вот на деле…

Консультант: Андрей Дедов, генеральный директор страховой компании «Русские страховые традиции»

[3 совета]

СОВЕТ 1 Вызывайте инспектора

Новые правила дают потерпевшему несколько преимуществ. Первое – право оформлять ДТП по упрощенной схеме, не вызывая представителей ГИБДД. При этом виновник определяется по взаимному согласию двух участников аварии. **Однако «упрощенка» действует лишь при соблюдении ряда условий:**

- в происшествии участвуют не более двух транспортных средств
- полисы ОСАГО обоих участников должны быть «свежими» – вступившими в силу не раньше 1 марта 2009 года
- в ДТП не пострадали люди
- вред имуществу причинен на сумму не больше 25 000 руб. (сумму определяют «на глаз» сами участники).

Допустим, перечисленные условия налицо. Оба водителя согласились не вызывать «компетентные органы», а оформить все самостоятельно, заполнив на месте бланк извещения о ДТП. Но тут могут возникнуть проблемы. Даже владельцам полисов, купленных в 2009 году, выданы извещения старого образца. Новых пока нет, так как еще не утверждены «Правила применения типовых схем ДТП и распределения ответственности участников за причиненный ими вред». Без этих схем страховщику трудно понять, корректно ли оценена ситуация и установлен виновник. Значит, предстоит разбирательство, и компенсация ущерба затянется. Поэтому первый совет: невзирая на новые правила и незначительность происшествия, вызывать инспектора ГИБДД.

СОВЕТЫ 2 И 3 »

Ставка рефинансирования продолжает движение вниз. **С 5 июня 2009 г.** она составляет **11,5%** (Центральный банк РФ)



[3 совета]

СОВЕТ 2 Заполняйте бумаги

Увы, реальность такова, что приезд инспектора не всегда гарантирует правильность оформления документов. Нередко пострадавший заполняет извещение о ДТП, придя в страховую. Причем «за себя и за того парня» – за виновника. И расписывается за обоих. Заполненные одним почерком извещения – частый повод для отказа в приеме заявления.

Еще одно распространенное упущение: участники ДТП часто не заполняют обратную сторону извещения. Думаете, это просто формальности? Тем не менее они могут стать причиной для отказа в выплате компенсации. Придется идти в компанию виновника, а это потеря времени.

Сейчас страховщики особенно внимательны к документальным тонкостям. Ведь еще одно нововведение в рамках ОСАГО – право пострадавшего обращаться к своему страховщику, а не требовать возмещения от страховой виновника. (Напомним: это возможно, если полисы ОСАГО сторон открыты 1 марта 2009 года или позже.) Страховщики обещают, что не обидят своего клиента и возместят ущерб. Но им нужно будет покрывать свои затраты, взыскивая со страховой компании виновника. Поэтому нужно, чтобы потерпевший представил доказательства своей правоты, оформленные без сучка и задоринки.

СОВЕТ 3 Действуйте по старинке

Ситуация знакомая: новые правила уже спущены сверху, но пока нет правовой основы для урегулирования убытков при обращении потерпевшего к своему страховщику и в рамках европейского протокола (без ГИБДД). Поэтому эксперты страхового дела советуют особо не полагаться на упрощенную процедуру и действовать по старинке: вызывать на место происшествия сотрудников ГИБДД, а затем, внимательно заполнив документы, отправляться в страховую компанию виновника ДТП. Так будет верней. Если же страховщик отказывается исполнять обязательства или в течение месяца не дает ответа на запрос, или вообще успел лишиться лицензии, обращайтесь в Российский союз автостраховщиков (РСА, *www.autoins.ru*). **Бесплатные телефоны круглосуточного *call*-центра РСА:** федеральный 8 (800) 200-22-75 (для жителей РФ), московский (495) 641-27-85.

Отпуск будет!

Мы спросили наших читателей и посетителей сайта *www.lbudget.ru*, где они планируют провести отпуск в этом году. Треть собирается за границу – значит, не все так плохо. Правда, 16% вовсе не планируют отдыхать. А еще 30% собираются «экономно» отдохнуть дома или на даче. Для сравнения: в прошлом году похожий опрос на сайте (мы спрашивали респондентов, сколько они собираются потратить на отпуск) показал, что 23% не потратят ни гроша.



Источник: www.lbudget.ru

Фонды к лету выросли

К лету произошел приток средств в инвестиционные фонды всех категорий. Лучшую динамику показали ПИФы акций.

СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ЧИСТЫХ АКТИВОВ (СЧА) ВСЕХ РЕТЕЙЛОВЫХ ФОНДОВ увеличилась на 8,7 млрд руб., или 12,2% и составила **79,6 млрд руб.**

Наибольший прирост показали компании – лидеры рынка: **УК «Уралсиб» и «Тройка Диалог»**

(СЧА) ФОНДОВ КАЖДОЙ КОМПАНИИ



что составило **16%** – прироста для «Уралсиба» **17%** – прироста для «Тройки»

Среди банков крупнейшим управляющим остается «Петрокоммерц», СЧА фондов (ОФБУ) которого составляет почти 2 млрд руб.

Источник: информационно-аналитическое агентство «Инвестика»

Подробнее о том, что происходило и происходит в нынешние непростые времена с коллективными инвестициями, читайте на стр. 39

В Москве в июне насчитывалось **517 залов игровых автоматов.** По закону **1 июля 2009 г.** игорный бизнес должен покинуть город

НОРВЕГИЯ
ОЩУТИ СИЛУ ПРИРОДЫ

www.visitnorway.ru

7 простых шагов помогут тебе выиграть тур на 9 дней на двоих по самым красивым местам Норвегии от компании «DSBW-TOURS-КОНТИНЕНТ».

В каждом номере мы будем рассказывать тебе о новом шаге.



СДЕЛАЙ 7 ШАГОВ ДО НОРВЕГИИ С DSBW-TOURS!

ШАГ ТРЕТИЙ

Вырежи букву внизу этой страницы и убедись, что у тебя есть 2 предыдущие. Если нет, закажи предыдущие номера «ЛБ» на сайте www.shop.createmedia.ru

ВЫИГРАЙ ПОЕЗДКУ В НОРВЕГИЮ! ЗДЕСЬ

Чтобы не пропустить ни одного номера, оформи подписку на стр. 105 или на сайте www.shop.createmedia.ru

Предложение действительно только на территории РФ и только для граждан старше 18 лет, имеющих загранпаспорт.

Сотрудники компании ЗАО «Креатив Медиа», а также члены их семей не могут принимать участие в акции.

Подробные условия акции опубликованы на сайте www.lbudget.ru

Приз предоставлен ООО «DSBW-TOURS-КОНТИНЕНТ». ЗАО «Креатив Медиа» ответственности за предоставление приза не несет.

И



ЭКОНОМИЯ НА ЭКОНОМИСТАХ

По прогнозу Министерства образования и науки, до 15% молодых специалистов, получивших дипломы о высшем образовании в 2009 году, рискуют не найти работу по специальности. Хуже всего придется новоиспеченным экономистам – из них почти 30% могут остаться не у дел. Трудные времена наступили и для гуманитариев (11%), а также для педагогов и дипломированных сельхозработников (по 6%). Больше всего начинающих специалистов готова принять розничная торговля – в категориях «административный персонал» и «менеджеры по продажам» дефицита вакансий пока не наблюдается.

ГУБЕРНСКИЕ ЧИНОВНИКИ БОГАЧЕ СТОЛИЧНЫХ?

По данным Росстата, зарплата российских чиновников в первом квартале 2009 года увеличилось на 18% – в среднем с 18 000 до 22 000 руб. Самыми высокооплачиваемыми, согласно расчетам главного статистического ведомства страны, оказались представители региональных ведомств: они зарабатывают 30 600 руб. в месяц. «Федералам» повезло меньше: их жалованье почти на треть меньше и составляет всего 21 400 руб. А вот каковы реальные доходы чиновников, статистика умалчивает.



ВСЕ БОЛЕЗНИ ОТ РАБОТЫ

Каждый третий россиянин считает, что работа отрицательно сказывается на его здоровье, – таковы результаты опроса, проведенного международным кадровым агентством *Kelly Services* в 33 странах. Больше всего тех, кто связывает плохое самочувствие с трудовой деятельностью, в Японии, Канаде и на Украине. Россия занимает в этом списке 7-е место. Среди наиболее негативных аспектов, которые, по мнению респондентов, подтачивают здоровье, – недостаток физической активности, подсиживание со стороны коллег, сверхурочная работа.

ЦЕНА ЖИЗНИ ВЫРАСТЕТ ДО 2 МЛН РУБЛЕЙ

Выплаты по ОСАГО для тех, кто потерял кормильца в результате дорожно-транспортного происшествия, планируется увеличить с нынешних 160 000 руб. до 2 млн. Страховой лимит, уже установленный для родственников погибших в авиакатастрофах, собираются распространить и на другие виды обязательного страхования на транспорте. Увеличение страховой выплаты повлечет за собой пересмотр тарифов ОСАГО. Представители некоторых страховых компаний утверждают, что цена полиса может возрасти в 2–3 раза, но реальные цифры будут известны лишь после того, как Министерство финансов совместно с Российским союзом автостраховщиков проведет необходимые расчеты.

Планируется утвердить фиксированные расценки на каждый вид травмы, полученной в автокатастрофе, будь то сотрясение мозга или перелом руки. Сейчас страховка покрывает только то лечение, которое не подпадает под обязательное медицинское страхование.

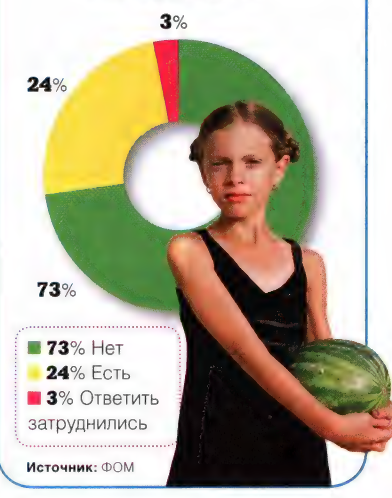
ФОТО: GETTY/FOTOBANK.COM, PHOTOS.COM/FOTOSA.RU, ЯНА ЯНОВИЧ

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ МОЖЕТ СТАТЬ НЕОБЯЗАТЕЛЬНЫМ

Федеральная служба по финансовым рынкам предлагает отменить обязательное страхование жизни и здоровья граждан, получающих ипотечные кредиты. Однако, по мнению некоторых банкиров, это невыгодно самому заемщику. Кредит на покупку жилья выдается на долгий срок – до 30 лет. За это время с человеком может случиться что угодно, включая, увы, болезнь или смерть. И если клиент, утративший возможность расплачиваться по кредиту, не был застрахован, весь груз выплат ляжет на созаемщика.



НАЛИЧИЕ СБЕРЕЖЕНИЙ В СЕМЬЕ



ИПОТЕКА И НАДЕЖДА

Кризис серьезно ударил по банкам, занимавшимся ипотечным кредитованием. Число просроченной задолженности уже превысило 10% от общего объема выданных кредитов и продолжает расти. Поэтому многие банки, в частности Сбербанк, Альфа-Банк, Банк Москвы, Хоум Кредит энд Финанс Банк, идут навстречу заемщикам, оказавшимся в трудном финансовом положении, и вводят антикризисные программы. Среди предлагаемых мер – временное уменьшение суммы ежемесячных платежей, продление сроков кредитования, предоставление платежных каникул.

ВЫ ЧЬЕ, СТАРИЧЬЕ?

Больше всего старых автомобилей, по данным агентства «Автостат», сосредоточено ближе к восточным границам. Так, в Дальневосточном регионе доля автомобилей, выпущенных до 1998 года, превышает три четверти их общего количества (75,9%). Самый старый парк – в Магаданской области, где 82,5% всех автомобилей старше 10 лет, а доля машин, сошедших с конвейера после 2005 года, – менее 1%. Самый молодой автопарк – в Москве, Татарстане, Пермском крае и Самарской области, где на долю «старичков» приходится не более 30% автопарка.



Новости компаний

ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА

В то время как одни банки еле сводят концы с концами, другие продолжают успешно развиваться. Национальное рейтинговое агентство присвоило индивидуальный рейтинг кредитоспособности коммерческому банку Росэнергобанк на уровне «А-» (высокая кредитоспособность, третий уровень).
Росэнергобанк специализируется на выдаче кредитов среднему и малому бизнесу и на оказании услуг частным лицам (ключевое направление – линейка вкладов с выгодными процентными ставками).

ХОЧЕШЬ РАБОТАТЬ? УЧИСЬ!

Летом деловая активность замирает и у многих появляется больше свободного времени. Почему бы не провести его с пользой и не пойти поучиться? Дополнительные знания и навыки повышают шанс найти достойную работу, особенно если речь идет о владении иностранными языками. Международный языковой центр *EF English First* открыл Летнюю академию английского языка *EF Summer Academy*. Здесь в предельно короткие сроки можно повысить уровень владения английским. Тем, кто успеет заключить договор с центром до 15 июля, предоставляются скидки до 50%.

ЗЕНИТ ИГРАЕТ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Банк ЗЕНИТ изменил размеры ставок по вкладам для физических лиц. Теперь по самому популярному у клиентов вкладу «Срочный» они составляют в рублях 14% годовых, в долларах – 7,5%, в евро – 7% (при условии, что деньги пролежат в банке от 366 до 731 дня).
Есть новость и для тех, кого интересуют вложения в золото. Минимальный взнос для открытия обезличенного металлического счета в банке ЗЕНИТ был снижен и равняется сумме, эквивалентной 100 г золота, – на сегодняшний день это около 90 000 руб. ЛБ



ФОТО: GETTY/FOTOBANK.COM, PIXLAND/FOTOSA.RU

Что слышно?

ИРИНА КРЕЙНИНА

«Мобилизация» всей страны (в смысле распространения сотовой связи) произошла вроде не так давно. Но к хорошему привыкаешь быстро, и представить свою жизнь без разговоров на бегу мы уже не можем. Начав общаться-общаться-общаться, остановиться невозможно даже в далеких краях и даже зная, что роуминг – дорогое удовольствие.

Конечно, можно сэкономить, купив по приезде карту местного оператора. Но сориентироваться в незнакомом месте бывает непросто. Можно заранее приобрести туристическую *sim*-карту у провайдеров, специализирующихся на услугах *IP*-телефонии. Звонки через интернет дешевы, но у них есть свои неудобства – задержка вызова и плохое качество связи. Поэтому большинство наших соотечественников предпочитают в поездках прибегать к пусть и недешевым, но привычным услугами своего домашнего оператора, одного из трех китов рынка сотовой связи – «МегаФона», «Билайна», МТС. При этом можно пользоваться своим номером или купить на время поездки карту оператора, предлагающего лучшую цену на роуминг в выбранной стране.

Три основных российских провайдера разделили мир на географические зоны, в каждой из них действует единая система тарификации. Популярность мобильного интернета (*GPRS*) растет, но пока не все партнеры наших китов, через которых проходит сигнал на российские телефоны, предоставляют такую услугу. Этот вопрос лучше уточнить у оператора до выезда. Итак, какие же тарифы и спецпредложения предлагают путешественникам этим летом?

МЕГАФОН

ПОДРОБНОСТИ УЗНАВАЙТЕ В *CALL*-ЦЕНТРЕ: 0050
с мобильного для абонентов сети «МегаФон» в любом регионе

Москва: (495) 502-55-00
Санкт-Петербург: (812) 960-05-00
Самара: 8-927-111-0500
Нижний Новгород: 8-920-111-05-00
Екатеринбург: 8-800-333-05-00
Новосибирск: 8-800-333-05-00

ТАРИФЫ*

ЗОНА	ВХОДЯЩИЕ ВЫЗОВЫ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА СТРАНЫ ПРЕБЫВАНИЯ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА РОССИИ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА ДРУГИХ СТРАН	ИСХОДЯЩЕЕ SMS	GPRS
СОСЕДНИЕ С РОССИЕЙ СТРАНЫ Бывшие республики СССР (включая страны Балтии), а также Польша и Финляндия	46 (руб./мин.)	28 (руб./мин.)	54 (руб./мин.)	119 (руб./мин.)	19 (руб.)	44 (руб./100 кб)
ЕВРОПА Страны Западной и Восточной Европы, а также Турция и Израиль	56 (39) (руб./мин.)	36 (руб./мин.)	86 (руб./мин.)	119 (руб./мин.)	19 (руб.)	44 (руб./100 кб)
АМЕРИКА Северная и Центральная Америка, острова Карибского бассейна и др.	100 (руб./мин.)	36 (руб./мин.)	156 (руб./мин.)	156 (руб./мин.)	19 (руб.)	63 (руб./100 кб)
ОСТАЛЬНЫЕ РЕГИОНЫ Африка, Австралия, Южная Америка, Ближний Восток, Южная и Юго-Восточная Азия, Океания и др.	100 (руб./мин.)	36 (руб./мин.)	125 (руб./мин.)	125 (руб./мин.)	19 (руб.)	63 (руб./100 кб)

* Все цены действительны для Северо-Западного региона, Сибири, Урала и Поволжья, кроме одной, указанной в скобках, – это тариф для абонентов «МегаФон-Москва». В некоторых локальных сетях доставка *SMS* невозможна – уточняйте у оператора перед выездом.

ЭКОНОМИЯ

«Звони за полцены»

Оператор предлагает несколько опций, позволяющих сэкономить до половины стоимости входящих и исходящих звонков в международном роуминге.

С 1 июля по 30 сентября «МегаФон» проводит общефедеральную акцию «Отдыхай на все 100, звони за полцены», которая позволит экономить 50% от стоимости звонков в Россию из некоторых популярных туристических стран. Услуга не требует оплаты при подключении. Подробности см. на сайте оператора *www.megafon.ru* или уточняйте по телефонам *call*-центра.

Существует также система скидок для абонентов «МегаФон-Москва». Она действует во всех странах мира, где есть роуминг сети «МегаФон».

Можно выбрать из нескольких вариантов. Подключение любой из этих опций стоит 30 руб., а абонентская плата различается.

Скидка 25% на входящие и исходящие в Россию

▶ Для подключения отправьте бесплатное *SMS* с любым текстом на номер **000105626** или наберите команду: *** 105 * 626 # ВЫЗОВ.**

▶ Отключение – *** 105 * 626 * 0 # ВЫЗОВ.**

▶ Абонентская плата – 15 руб. в сутки.

Скидка 50% на исходящие в Россию

▶ Для подключения отправьте бесплатное *SMS* с любым текстом на номер **000105627** или наберите команду: *** 105 * 627 # ВЫЗОВ.**

▶ Отключение – *** 105 * 627 * 0 # ВЫЗОВ.**

▶ Абонентская плата за пользование – 25 руб. в сутки.

Скидка 50% на входящие

▶ Для подключения отправьте бесплатное *SMS* с любым текстом на номер **000105628** или наберите команду: *** 105 * 628 # ВЫЗОВ.**

▶ Отключение – *** 105 * 628 * 0 # ВЫЗОВ.**

▶ Абонентская плата – 15 руб. в сутки.

Пролетая над...

Российские операторы связи предлагают своим клиентам пользоваться роумингом даже в океане или в небе – на круизных лайнерах и в самолетах.
Здесь действуют спецтарифы, о которых стоит узнать заранее. Еще один дорогостоящий вариант обслуживания – спутниковый роуминг, при котором сигнал найдет вас даже посреди джунглей Амазонии или на горной вершине.



БИЛАЙН

ПОДРОБНОСТИ УЗНАВАЙТЕ В *CALL*-ЦЕНТРЕ: 0611
с мобильного для абонентов сети «Билайн» в любом регионе

Москва: (495) 974-88-88
Санкт-Петербург: (812) 740-60-00
Самара: (846) 267-00-00
Нижний Новгород: (831) 414-14-14
Екатеринбург: (343) 266-76-76
Новосибирск: (383) 359-51-11

ТАРИФЫ*

ЗОНА	ВХОДЯЩИЕ ВЫЗОВЫ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА СТРАНЫ ПРЕБЫВАНИЯ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА РОССИИ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА ДРУГИХ СТРАН	ИСХОДЯЩЕЕ SMS	GPRS
СНГ Армения, Грузия, Абхазия, Казахстан, Украина, Таджикистан, Узбекистан, Белоруссия, Киргизия, Молдавия, Туркмения	49 (руб./мин.)	49 (руб./мин.)	49 (руб./мин.)	129 (руб./мин.)	19 (руб.)	15 (руб./20 кб)
ЕВРОПА Западная и Восточная Европа, страны Балтии и Турция	69 (руб./мин.)	69 (руб./мин.)	69 (руб./мин.)	129 (руб./мин.)	19 (руб.)	15 (руб./20 кб)
СЕВЕРНАЯ И ЦЕНТРАЛЬНАЯ АМЕРИКА	129 (руб./мин.)	129 (руб./мин.)	129 (руб./мин.)	129 (руб./мин.)	19 (руб.)	15 (руб./20 кб)
АЗИЯ, АФРИКА, АВСТРАЛИЯ И ДРУГИЕ РЕГИОНЫ Страны Южной и Юго-Восточной Азии, Африки, Австралия и Океания, Ближний Восток, страны Южной Америки	99 (руб./мин.)	99 (руб./мин.)	99 (руб./мин.)	129 (руб./мин.)	19 (руб.)	15 (руб./20 кб)

** Цены действительны для абонентов сети «Билайн» во всех регионах.

ЭКОНОМИЯ

«Страна на заказ»

Абонент самостоятельно выбирает страну своего путешествия, в которой все звонки будут на 50% дешевле обычных роуминговых тарифов.

▶Для подключения услуги отправьте бесплатное *SMS*-сообщение с названием страны на номер **067 40 1551** или наберите со своего телефона команду: ***139 * 551* КОД СТРАНЫ # ВЫЗОВ.** Коды стран уточняйте на сайте или у операторов *call*-центра.

▶Для отключения услуги наберите *** 139 * 550 # ВЫЗОВ.**

▶Для того чтобы проверить, какая страна подключена, наберите команду: *** 139 * 559 # ВЫЗОВ.**

▶Подключение бесплатно, абонентская плата – 10 руб. в сутки.

«Страны Билайн»

Услуга позволяет сэкономить на звонках (кроме международных вызовов – см. «Исходящие на номера других стран») во время поездок по Армении, Грузии, Казахстану, Украине, Таджикистану и Узбекистану.

▶ Цена первой минуты – 17,9 руб., а каждой последующей – 8,95 руб.

▶ Для подключения услуги наберите со своего телефона команду: *** 110 * 591 # ВЫЗОВ.** Это можно сделать как дома, так и в роуминге. По прибытии в страну убедитесь, что ваш телефон зарегистрировался в местной сети «Билайн». Сеть иногда необходимо выбирать вручную (обычно это делается через меню: настройки/сеть). Срок действия услуги – 30 дней с момента подключения, потом она автоматически отключается, но можно подключить ее повторно.

▶ Если решили отключить эту опцию досрочно, наберите команду: *** 110* 590 # ВЫЗОВ.**

▶ Стоимость подключения – 150 руб. Абонентской платы для физических лиц нет.

«Комфортный роуминг»

Предлагается покупка пакета в 100 входящих минут.

▶ Для подключения наберите команду: *** 110 * 995 # ВЫЗОВ.** Подключить опцию можно в России или уже находясь в роуминге.

▶ Срок действия услуги – 30 дней с момента подключения. При желании можно подключить «Комфортный роуминг» повторно.

▶ Стоимость подключения – 895 руб. Со 101-й минуты входящих звонков начинают действовать цены, соответствующие тарифной зоне. По истечении срока действия услуги неизрасходованные минуты сгорают.

«Звонкий роуминг»

Дает скидку 50% на все входящие.

▶ Для подключения можно набрать команду: *** 110 * 0051 # ВЫЗОВ.**

▶ Для отключения услуги наберите команду: *** 110 * 0050 # ВЫЗОВ.**

▶ Подключение бесплатно, абонентская плата – 15 руб. в сутки.

МТС

ПОДРОБНОСТИ УЗНАВАЙТЕ В *CALL*-ЦЕНТРЕ: 0890
с мобильного для абонентов сети МТС в любом регионе

Москва: (495) 766-01-66
Санкт-Петербург: (812) 380-00-00
Самара: (846) 267-50-00
Нижний Новгород: (831) 419-20-21
Екатеринбург: (343) 372-99-99
Новосибирск: (383) 213-09-09

ТАРИФЫ* / ЗОНА	ВХОДЯЩИЕ ВЫЗОВЫ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА СТРАНЫ ПРЕБЫВАНИЯ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА РОССИИ	ИСХОДЯЩИЕ НА НОМЕРА ДРУГИХ СТРАН	ИСХОДЯЩЕЕ SMS	GPRS
СНГ Армения, Белоруссия, Туркмения, Узбекистан, Украина, Азербайджан, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Таджикистан	59 (руб./мин.)	59 (руб./мин.)	59 (руб./мин.)	82 (руб./мин.)	15 (руб.)	30 (руб./60 кб)
ЕВРОПА И БАЛТИЯ Страны Западной и некоторые страны Восточной Европы (например, Польша, Венгрия), страны Балтии, некоторые страны Ближнего Востока (например, АЭ, Израиль)	79 (руб./мин.)	79 (руб./мин.)	79 (руб./мин.)	99 (руб./мин.)	15 (руб.)	30 (руб./60 кб)
ПОПУЛЯРНЫЕ ТУРИСТИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ Италия, Испания, Греция, Турция, Болгария, Хорватия, Тунис, Египет, Таиланд, Финляндия, Чехия, Китай	49 (руб./мин.)	49 (руб./мин.)	49 (руб./мин.)	92 (руб./мин.)	15 (руб.)	30 (руб./60 кб)
ДРУГИЕ РЕГИОНЫ Африка (кроме наиболее популярных туристических направлений), Северная и Южная Америка, Южная и Юго-Восточная Азия, Ближний Восток (за исключением нескольких стран), Австралия, Океания	119 (руб./мин.)	119 (руб./мин.)	119 (руб./мин.)	99 (руб./мин.)	15 (руб.)	30 (руб./60 кб)

*** Цены действительны для Москвы и регионов. У МТС географическое и тарифное разделение зон может не совпадать: цены в соседствующих друг с другом странах могут различаться. В таблице приведены не все государства, входящие в каждую тарифную зону, а лишь некоторые примеры. Уточняйте детали у оператора.

ЭКОНОМИЯ

«Близкие страны»

Услуга позволяет путешественнику экономить на телефонных переговорах в странах СНГ, где есть филиалы компании МТС (Украина, Белоруссия, Узбекистан, Туркмения, Армения). При подключении к сетям МТС этих стран все входящие вызовы, а также все исходящие вызовы в Россию и по стране пребывания будут стоить 25 руб./мин., *SMS* – 7 руб., *GPRS* – 18 руб. за 60 кб. Цена звонков в другие страны из роуминга не изменится – 92 руб./мин.

▶ Для подключения отправьте *SMS* с цифрами **4515** на номер **111** или наберите со своего телефона: *** 111 * 4515 * # ВЫЗОВ.**

▶ Стоимость подключения этой услуги, действующей бессрочно, – 90 руб.

«Евразия»

Это спецпредложение позволяет удешевить все входящие звонки, а также исходящие на телефоны МТС России. Подключить услугу можно до 30 сентября 2009 года на период 7 или 14 календарных дней. Кроме периода действия услуги нужно указать страну, куда вы едете. Стоимость первой минуты разговора тогда составит 38,9 руб., а со второй минуты – 8,9 руб.

▶ Для подключения услуги при поездке в Болгарию, Грецию, Египет, Испанию, Италию, Кипр, Китай, Словакию, Словению, Таиланд, Турцию, Тунис, Хорватию, Финляндию, Черногорию, Чехию, на Кубу нужно отправить *SMS* с цифрами **4207** (для 7 дней) или **4214** (для 14 дней) на номер **111.** Или набрать: *** 111* 4207* # ВЫЗОВ** (или **4214**) со своего мобильного. Или выберите услугу «Популярная Евразия **7** (или **14**)» в «Интернет-помощнике».

▶ Для остальных стран Европы, а также Израиля, ОАЭ и Южной Кореи отправьте *SMS* с цифрами **4507** (для 7 дней) или **4514** (для 14 дней) на номер **111.** Или наберите: *** 111* 4507* # ВЫЗОВ** (или **4514**) со своего мобильного. Или выберите услугу «Бизнес Евразия **7** (или **14**)» в «Интернет-помощнике».

▶ Стоимость подключения на 7/14 дней – 90/150 руб.

Все данные на 15 июня 2009. Цены приведены с учетом НДС.



Без вины виноватые

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ БАНК ЗАСТАВЛЯЕТ ВАС ПЛАТИТЬ ПО ЧУЖИМ ДОЛГАМ? И правильно ли поступил наш читатель **Алексей Королев,** оказавшись в подобной ситуации?

В июле прошлого года к нам стали приходить письма с требованием погасить долг одному известному банку. Но мы не обращали на них внимание, так как адресованы они были незнакомой нам женщине, хотя адрес на конверте был наш. Начиная с августа на домашний телефон начали названивать операторы банка и настойчиво требовать вернуть деньги.

Все наши объяснения, что такая женщина здесь не проживает и никогда не проживала, никого не интересовали.

Еще через месяц, днем, когда я был на работе, к нам в квартиру позвонил неизвестный, назвавшийся представителем банка. Жена ему не открыла. Тогда он в буквальном смысле начал ломиться в дверь: стучал, угрожал, требуя немедленно рассчитаться с долгами. И опять же он и слышать не хотел, что люди, которые задолжали банку, здесь не живут. Я сорвался с работы и помчался домой: жена была очень напугана, а сын соорудил в комнате нечто вроде баррикады и достал палку, чтобы защищаться.

Мы с женой тут же отправились к своему участковому, взяв с собой все письма. Он при нас созвонился с людьми из банка, попытался их образумить, но тщетно, на том конце провода вели себя просто по-хамски, им было наплевать, что с ними разговаривает представитель закона. Тем не менее участковому удалось-таки узнать у них телефон их начальника. Тот сказал, что мы должны подъехать в отделение банка и написать заявление, что кредит мы не брали и что по данному адресу проживает только наша семья. Я выполнил это требование.

А через неделю звонки возобновились. На мои слова, что я уже был в банке и написал заявление, мне отвечали, что я это не я, а сын должницы. А потом к нам снова пришли и снова в рабочее время, на этот раз визитеров было двое. Дверь на лестничную площадку им открыла соседка. Они позвонили в нашу дверь, но жена не стала их впускать. Тогда они заявили соседке, что моя жена мошенница, что она неоднократно брала кредиты и обманывает банк. После этого я уже самостоятельно связался с коллекторской службой и уже в грубой форме сказал, чтобы нас оставили в покое. К счастью, на этом все закончилось. Но нервы потрепали нам изрядно.



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

СЕРГЕЙ ПОРУБАЙ
Адвокат коллегии адвокатов «2-я МОКА»

ЮЛИЯ КУПКО
Генеральный директор компании «Кредитмарт»

Прежде всего, не нужно вскрывать письма, предназначенные другому лицу. И уже первое письмо целесообразно было бы отнести на почту с пояснениями об ошибке в адресе получателя. Почта вернула бы его банку с пометкой, что данное лицо по указанному адресу не проживает, и переписка на этом закончилась бы.

После звонка оператора следовало подъехать в банк и выяснить причины и обстоятельства возникновения ситуации. Либо направить письмо на имя руководителя кредитной организации, приложив копии писем, которые вы получили, и распечатку телефонных звонков (взять ее можно на АТС), отметив те, что поступили из банка.

Теперь по поводу визита так называемых представителей банка. Еще до начала беседы с ними необходимо было попросить их предъявить паспорт и служебное удостоверение и переписать данные, а в случае отказа – незамедлительно вызвать наряд милиции. При совершении описанных действий – грубость, вымогательство, угрозы – лучше обращаться не к участковому, а в местное отделение милиции с заявлением о возбуждении уголовного дела. При этом стражи порядка должны выдать талон-уведомление о принятом заявлении.

Если действия вымогателей направлены на завладение вашим имуществом (в данном случае деньгами), то они могут быть квалифицированы как вымогательство (ст. 163 УК РФ) либо же как грабеж (ст. 161). Если же неизвестные таким образом выбивали долг по поручению банка, это расценивается как самоуправство (ст. 330). В любом случае орган дознания, которым является территориальный ОВД, обязан провести проверку и в трехдневный срок принять процессуальное решение (о возбуждении либо об отказе в возбуждении уголовного дела), письменно сообщить о нем заявителю и разъяснить порядок его обжалования. Впрочем, уже сам факт вмешательства должностных лиц ОВД (не звонок участкового!) наверняка отрезвил бы зарвавшихся представителей банка.

Вполне в духе времени потребовать в судебном порядке компенсации морального вреда, причиненного вам в результате происшедшего.

Безусловно, для этого нужны весомые доказательства, подтверждающие обоснованность требований: те же письма из банка, распечатки телефонных звонков, список свидетелей и т. д. Размер денежного эквивалента ваших страданий законодательно не определен. Но в любом случае суд наверняка признает, что «кошмарить» (в смысле выбивать долги, тем более не существующие) таким образом законопослушных граждан даже известным банкам не позволено и они должны за это платить.

> «Сам факт вмешательства милиционеров наверняка отрезвил бы зарвавшихся представителей банка»

Если уж идти до конца, то следовало бы наказать обидчиков и за то, что они назвали жену потерпевшего мошенницей. По поводу клеветы дело возбуждается в порядке частного обвинения (ст. 20 УПК РФ), то есть посредством подачи соответствующего заявления мировому судье, в юрисдикции которого совершено преступление. Если факт клеветы будет доказан (достаточно свидетельских показаний), то виновным грозит штраф в размере до 80 000 руб. (ч. 1 ст. 129 УК РФ). ЛБ

ПОСТОРОННИМ ВЪЕЗД ВОСПРЕЩЕН!

Из письма Виктора С.:
«Возле нашего дома мест для парковки хватает всем жителям. Однако автовладельцы из соседних многоэтажек не прочь воспользоваться нашей территорией, и поставить машину порой бывает просто некуда. Как оградить двор от чужаков?»

ИРИНА СИНЯТКИНА

Согласно ст. 36 Жилищного кодекса РФ собственник жилья в многоквартирном доме имеет долевое право на прилегающую придомовую территорию. Право это есть. Однако его необходимо правильно оформить.



Провести собрание собственников

Так как дом многоквартирный, то и собственников в нем – не один человек. Значит, решать вопрос придется совместными усилиями. Для получения в собственность придомовой территории (с последующим правом ею распоряжаться) необходимо организовать собрание жильцов и провести голосование. Порядок проведения таких собраний прописан в ст. 45–48 Жилищного кодекса. А в помощь москвичам есть еще и Постановление Правительства Москвы от 3 июля 2007 года № 569-ПП «Об утверждении состава документов для принятия общими собраниями собственников помещений в многоквартирных домах решений о формировании земельных участков, на которых расположены многоквартирные дома».

Собрание имеет кворум, если в нем принимают участие более 50% собственников или их представителей. Таким образом, стопроцентная явка всех жильцов не требуется. Законом предусмотрена и возможность заочного голосования: ознакомившись с повесткой дня заранее, о своем решении можно заявить письменно. Еще один важный момент: Правительство Москвы предписало префектурам и управам оказывать содействие в проведении собраний жильцов многоквартирных домов.

Результат первого этапа – заявление представителя жильцов о формировании их будущей совместной собственности – земельного участка. Выглядит оно примерно так:

«В целях реализации решения общего собрания собственников помещений в многоквартирном доме по адресу: __________ от __________ (дата) в соответствии с Жилищным и Земельным кодексами Российской Федерации, постановлением Правительства Москвы от 27 июня 2006 года № 431-ПП «О передаче земельных участков на территории города Москвы в частную собственность» прошу сформировать земельный участок, на котором расположен указанный дом, для предоставления в общую долевую собственность собственников помещений в многоквартирном доме».

ЭТАП II Подать заявление на получение кадастрового паспорта и формирование участка

Границы придомовой территории утверждает орган местного самоуправления. В Москве наряду с районными администрациями такими полномочиями обладает Департамент земельных ресурсов (ДЗР).

На сайте ДЗР (*www.moskomzem.ru*) можно найти всю необходимую информацию с образцами документов и координатами подразделений. В процессе межевания обязательное участие принимает Комитет по архитектуре и градостроительству. Поэтому процесс этот долгий. Чтобы ускорить его, придется заплатить. Сумма платежа в Москве начинается от 100 000 руб. за гектар. В этом случае период оформления документов сокращается до полугода.

Какой участок получат жильцы в собственность, зависит от месторасположения дома. Дело в том, что весь город расчерчен так называемыми «красными линиями», в пределах которых приватизация земли невозможна. Кроме того, при формировании придомовых участков московские власти принимают во внимание интересы жилого квартала вокруг дома – приватизированный участок не должен мешать функционированию соседних построек.



ИСТОРИЯ, СТАВШАЯ АНЕКДОТОМ

ОРИГИНАЛЬНЫЙ СПОСОБ СЭКОНОМИТЬ НА ПАРКОВКЕ ПРИДУМАЛ НЕКИЙ АМЕРИКАНЕЦ. Он взял в банке кредит $5 000, оставив в качестве залога свою машину. Служащие банка разместили автомобиль на подземной парковке. Через две недели хозяин машину забрал, вернув кредит и набежавшие проценты в размере $15. «А где еще в центре Нью-Йорка можно оставить на две недели *Ferrari* всего за $15?» – пояснил свои действия предприимчивый автовладелец.

ЭТАП III Получить участок в собственность

Согласно ст. 16 Федерального закона «О введении в действие Жилищного кодекса РФ» сформированный и поставленный на кадастровый учет земельный участок безвозмездно переходит в общую долевую собственность владельцев дома. Но останавливаться на данном этапе ни в коем случае не стоит, так как само право собственности возникает лишь с момента его государственной регистрации. Поэтому переходим к четвертому этапу.

ЭТАП IV Пройти регистрацию

Во избежание регистрации прав иных лиц на ваш участок (например, внезапно наметится выгодная властям постройка, а земля не зарегистрирована) необходимо обратиться в Федеральную регистрационную службу (*www.mkr.mos.ru*).

ПОТРЕБУЮТСЯ СЛЕДУЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ:

- заявление
- документ, подтверждающий полномочия представителя собственников
- документ об оплате государственной пошлины
- сведения о собственниках и принадлежащих им помещениях
- правоустанавливающие документы на общее недвижимое имущество
- технический паспорт дома.

Если хватило сил и упорства пройти все четыре этапа, то выделенная придомовая по праву принадлежит вам (и вашим соседям по дому). Можете теперь изгнать со своей земли чужие машины, поставить шлагбаум и посадить рядом с ним пенсионера, который будет пропускать только своих. Однако пройти все эти этапы, согласитесь, непросто. Вот и устанавливают предприимчивые автовладельцы столбики, автоматические и цепные и барьеры. Говорят, что исков в суде по незаконной установке таких конструкций во дворах пока еще не было. А вот джипы и трактора для сноса оградительных элементов подгонялись. ЛБ

Консультанты: Игорь Водолазский, заслуженный юрист РФ, председатель Межрегионального коммерческого арбитражного суда при Центральной арбитражной палате; **Юлия Беляева,** юрист

Дно: всегда одно?

Продолжится ли падение цен на жилье в этом году

По просьбе «ЛБ» эксперты-риелторы говорят о перспективах рынка недвижимости в столице и регионах



Когда я упал на самое дно, снизу постучали…
Станислав Ежи Лец

Придумав эту знаменитую фразу, польский остроумец, разумеется, вовсе не имел в виду финансовый кризис. Но в нынешние смутные времена изречение пришлось как нельзя кстати. После очередного биржевого падения аналитики дружно заявляют: «Больше падать некуда!» А вскоре начинается новый виток снижения, если не обвал…

С осени 2008 года индекс РТС упал примерно вдвое – с 2 000–2 400 до 1 000 пунктов, потом еще вдвое – до 500–600 пунктов. Ситуация на фондовом рынке заставляет специалистов по недвижимости тревожно размышлять: возможно «двойное падение» в их сфере? Ответ на этот вопрос интересует и инвесторов: если цены уже не опустятся, надо срочно покупать! Но вдруг жилье еще подешевеет? Задержатся московские метры на уровне $4 000 или возможна вторая волна снижения до $2 000?

Рынок недвижимости существует не на другой планете. Он – часть макроэкономики. Если бы мы точно знали, когда закончится кризис в России и во всем мире, прогнозы были бы точнее. А пока можно только строить предположения. Эксперты аналитического портала «Индикаторы рынка недвижимости» открывают дискуссию о ценах на жилье, выдвигая аргументы за и против второго дна в Москве (в Московской области в целом те же тенденции), а аналитики и игроки рынка высказывают свое мнение по этому вопросу, освещая ситуацию в разных регионах России.

ВТОРОЕ ДНО В СТОЛИЦЕ БУДЕТ! (АРГУМЕНТЫ «ЗА»)

1 **Многие макроэкономические показатели, например цены на нефть и курсы основных валют, соответствуют сейчас уровню 2003–2005 годов.** Следовательно, и цены на недвижимость в Москве должны вернуться к уровню тех лет – около $2 000 за квадратный метр.

2 **Себестоимость строительства типового жилья укладывается в $2 000 за метр,** особенно в условиях роста курса доллара (при том, что большинство затрат застройщиков – рублевые) и падения цен на подрядные работы, цемент и другие строительные материалы. В Подмосковье до кризиса успешно строили при рыночной цене около $2 000 за метр.

3 **Состояние ипотеки сейчас соответствует уровню начала 2000-х годов:** банки не желают рисковать, выдавая долгосрочные кредиты, а клиентов пугают повысившиеся ставки.

МОСКОВСКИЙ РЫНОК БОЛЬШЕ НЕ УПАДЕТ! (АРГУМЕНТЫ «ПРОТИВ»)

1 **Накопился значительный дефицит жилья.** Объемы строительства квартир для реализации по рыночным ценам последнее время были крайне низкими. В 2000–2005 годах 70–80% нового жилья экономкласса попадало на свободный рынок, остальное предназначалось для социальных нужд («стартовые» дома для переселения из пятиэтажек, жилье для очередников, льготников). Но в последние 3–4 года пропорция резко изменилась. На рынок выставлялось не более 30% квартир в новостройках, а примерно две трети построенных площадей предназначалось для нужд города. Это и поддерживало дефицит предложения. В первую очередь по этой причине цены на московское жилье в 2005–2006 годах выросли вдвое – с $2 000 до $4 000 за метр.

2 **Заметно изменилась структура предложения нового жилья.** В 2000–2005 годах более половины новостроек соответствовало стандартам экономкласса. Сейчас почти все сдаваемые дома относятся к сектору бизнес-класса или элитного жилья. В дорогом сегменте площадь квартир больше, поэтому при том же количестве сдаваемых квадратных метров количество квартир заметно уменьшается.

3 **В отличие от 1998 года нынешний кризис не привел к полной потере накоплений основной массы населения.** Платежеспособный спрос частично сохраняется, при прошедшей коррекции цен на жилье его может быть вполне достаточно в условиях ограниченного предложения.

4 **Никогда прежде рынок недвижимости еще не демонстрировал второе дно.** Даже после дефолта 1998 года падение цен на жилье составило около 35%, то есть в точности столько, сколько и сейчас.



КОММЕНТАРИИ УЧАСТНИКОВ РЫНКА

МОСКВА

УЛЬЯНА СМОЛЬСКАЯ



Руководитель PR-службы МИАН:
Рынок будет расти.

Результаты исследований рынка МИАН позволяют прогнозировать стабилизацию цен уже в ближайшие два месяца. Главным индикатором восстановления, по нашему мнению, выступает возвращение отложенного спроса на рынок, а также минимальные темпы снижения цен. Отложенный спрос сформировался под влиянием нестабильной ситуации на рынке в конце 2008 года. Слухи о возможном обвале цен на недвижимость побуждали потенциальных покупателей, даже остро нуждающихся в решении жилищного вопроса, отложить сделку. Сегодня можно констатировать: покупатели вернулись на рынок практически в полном объеме. На рынке первичной недвижимости, где происходит зарождение основных тенденций (как правило, позже наследуемых вторичным сегментом), коррекция цен уже в апреле этого года составила около 1%, в мае – порядка 0,8%.

Но, пожалуй, один из основных аргументов против дальнейшего значительного снижения цен – сегодняшний острый дефицит жилья в России. Несмотря на ограничения (снижение уровня доходов населения, сокращение возможностей в сфере ипотечного кредитования), спрос по-прежнему остается высоким. А в России именно спрос является главным ценообразующим фактором.

Региональные рынки недвижимости, безусловно, следуют общим тенденциям со столицей, в частности тому же вектору поведения цен.

ЦЕНА ВОПРОСА

СЕБЕСТОИМОСТЬ МОСКОВСКИХ И ПОДМОСКОВНЫХ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ в домах экономкласса

около

$2000

Но рынок Московского региона реагирует на изменения макропоказателей сразу, а в регионах это проявляется, как правило, через 1–3 месяца. И «масштаб» динамики зависит от факторов, характерных для данного региона.

ДИНАРА ГАРИПОВА



Маркетолог управления маркетинга Инвестиционной компании МГСН:
Вкладывались по докризисным ценам, а продаем по посткризисным.

Сейчас на рынке первичного жилья найден максимальный ценовой компромисс: с одной стороны, он позволяет сохранить платежеспособный спрос при отсутствии ипотеки, с другой – позволяет застройщикам и инвесторам не уйти в минус и извлечь хоть какую-то прибыль от объектов застройки.

Против дальнейшего падения цен и, соответственно, против второго дна говорит тот факт, что жилье, которое возводится и реализуется сейчас, строится или уже построено из материалов, закупленных по докризисным ценам. Крупные инвесторы рынка недвижимости вкладывали свои средства до кризиса и выкупали объемы по докризисным ценам. Поэтому для конечного потребителя жилье уже не будет дешевле, чем сейчас. Ни застройщики, ни инвесторы не пойдут на то, чтобы продавать квартиры ниже себестоимости.

Кроме того, новые объекты на рынок не выходят, сокращается объем предложения. Это со временем вызовет повышенный спрос на рынке новостроек и, как следствие, рост цен.

ЕКАТЕРИНА БАТЫНКОВА



Управляющий директор агентства эксклюзивной недвижимости «Усадьба»:
Глобальная макроэкономическая ситуация определяет все.

Все зависит от макроэкономической ситуации в стране и в мире. Если она выправится в ближайшее время, то цены на московскую не-

движимость будут соответствовать покупательскому уровню, то есть покупательская активность и спрос восстановятся при нынешней стоимости квадратных метров. Если произойдет новый виток кризиса, который потянет за собой банкротство банков и производств, тогда цены продолжат свою коррекцию в сторону снижения.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

НИКОЛАЙ ЛАВРОВ

Заместитель директора агентства недвижимости «Бекар»:
Стабилизация наступила, осенью покупатели зашевелятся.

В Петербурге резкого падения цен на жилье не было, нет и не будет в дальнейшем. Снижение стоимости жилья происходило постепенно. Оно началось в октябре 2008 года и на сегодняшний день составило около 20% на первичном и вторичном рынках. Причина – уменьшение покупательского спроса. Люди опасались покупать недвижимость в условиях неопределенности экономики и рынка недвижимости. Однако сейчас рынок недвижимости демонстрирует позитивную динамику – по сравнению с январем 2009 года количество сделок увеличилось примерно на 15%. Тем не менее многие покупатели все еще ждут дна. Однако я считаю, что дно на рынке недвижимости уже достигнуто и сейчас мы наблюдаем остаточные явления стабилизации. Дальнейшего существенного снижения цен, на мой взгляд, не будет. К осени рынок стабилизируется и при позитивной макроэкономической ситуации начнет расти.

ЛЕОНИД РЫСЕВ



Генеральный директор компании «Элитные квартиры»:
Переломный момент наступит через пару месяцев.

В Петербурге действительно произошло снижение цен на жилье, на данный момент – примерно на 25% к уровню лета 2008 года. Подешевели даже элитные квартиры, хотя многие верили, что VIP-жилье всегда найдет своего покупателя. На мой взгляд, дальше цены падать не будут. Через 1-2 месяца, вероятно, наступит переломный момент, после чего цены пойдут вверх.

НИЖНИЙ НОВГОРОД

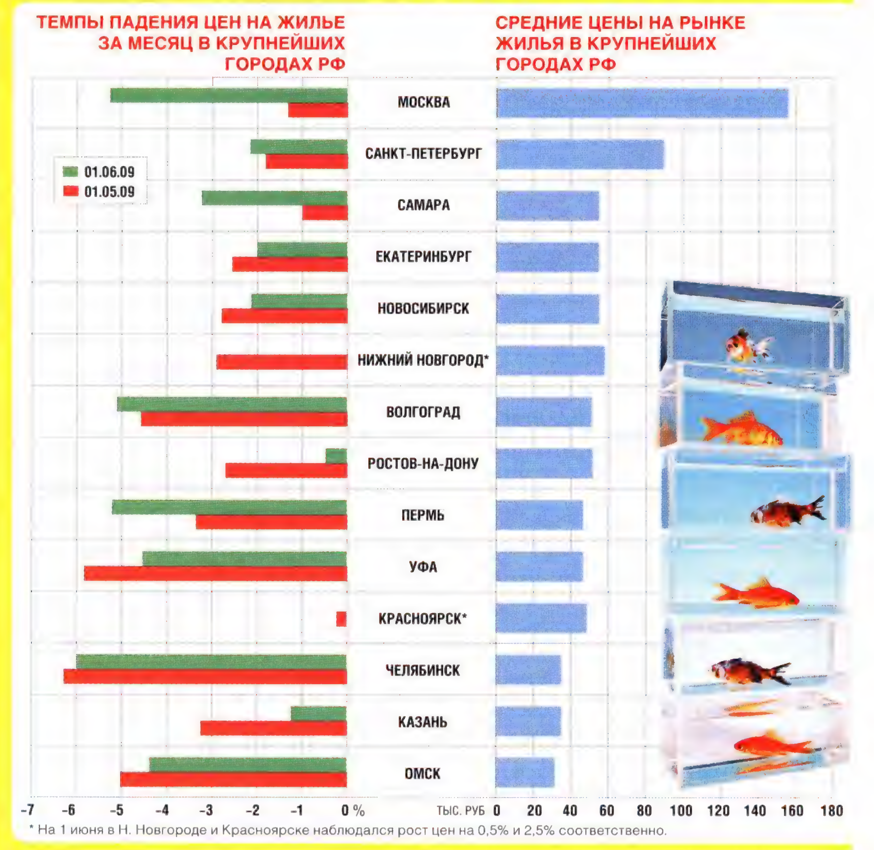
АЛЕКСЕЙ ЧЕМОДАНОВ



Заместитель генерального директора компании «Триумф-недвижимость», руководитель информационно-аналитической службы ГК «Триумф»:
Медленно, но верно катимся по наклонной.

В Нижнем Новгороде пик цен на недвижимость пришелся на ноябрь 2008 года. Квадратный метр готового жилья стоил в среднем по городу 61 370 руб. Кризис к тому моменту уже разворачивался, но цены некоторое время по инерции двигались вверх. Потом началось снижение (довольно динамичное, но все-таки не обвал), которое не прекращается и по сей день. Некоторое затишье наблюдалось в январе – феврале, но первым дном это назвать никак нельзя. Просто рынок замер под влиянием резкого сокращения спроса: покупатели ждали падения цен. А дальше рынок двинулся вниз: в марте на 2,5%, в апреле на 6% (это максимальный показатель за все время наблюдений!), в мае на 3%. Причина проста – объем предложений сейчас велик, а спрос минимален. Рублевые цены на готовое жилье снизились по отношению к ноябрьскому максимуму на 18% (в долларовом выражении – примерно на треть, хотя мы уже давно пользуемся рублевыми эквивалентами для опре-

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ



* На 1 июня в Н. Новгороде и Красноярске наблюдался рост цен на 0,5% и 2,5% соответственно.

Источник диаграмм: www.dailystroy.ru. Данные на июнь 2009 г.

деления стоимости метра). Что до строящегося жилья, то оно ранее росло медленнее, а сейчас медленнее, чем готовое, теряет в цене, но в целом тенденция та же. Эти цифры близки к московским показателям снижения. Но в отличие от столицы никакого периода ценовой стабилизации Нижний не переживал. Цены уверенно идут вниз, и, когда мы достигнем дна – для нас первого, – трудно предсказать.

ЕКАТЕРИНБУРГ

ГУРАМ ТУХАШВИЛИ



Аналитик Уральской палаты недвижимости:
Наш рынок еще не достиг первого дна.

Нельзя сказать, чтобы региональные рынки недвижимости точь-в-точь копировали столичный сценарий, хотя на национальный рынок в целом влияют одни и те же макроэкономические факторы. Резкий скачок цен в Екатеринбурге, как и в Москве, произошел в 2006 году. Но в отличие от Москвы после этого цены плавно снижались. В 2007 году они ползли вниз со скоростью не более 1% в месяц, в конце 2008-го – начале 2009 года под влиянием кризиса темпы падения увеличились до 1,5–2%. За первые пять месяцев 2009 года вторичное жилье подешевело примерно на 10%, а новостройки – на 12%. В ближайшие 3–4 месяца ситуация вряд ли изменится: предпосылок для этого нет. Постепенное снижение будет продолжаться. При этом стагнации на рынке не наблюдается. Предложений достаточно много. Спрос, конечно, сильно сократился, но его достаточно, чтобы объем сделок (пусть и небольшой) был более или менее стабильным. Строить прогнозы на длительную перспективу – год и более – сложно. Все зависит от того, как будет развиваться финансовый кризис в России и в мире. Однако уже сейчас ясно: выход нашей страны из кризиса будет длительным. А значит, рост мы не увидим еще долго. Свободные деньги, как и дешевые заемные средства, которые люди будут готовы инвестировать в недвижимость, появятся у них нескоро.



ГЛУБИНА ПАДЕНИЯ

С осени 2008 года по весну 2009 года
рынок вторичного жилья в крупных российских городах-миллионниках,
таких как Санкт-Петербург, Новосибирск и Екатеринбург,
УПАЛ В СРЕДНЕМ
на 20%

НОВОСИБИРСК

ФЕДОР ГОЛОВАНОВ



Руководитель аналитического центра компании «Сибакадемстрой Недвижимость»:
Новостройки уже на дне.

С августа 2008 года по май 2009-го средняя рублевая цена квадратного метра жилья в Новосибирске снизилась на 17% на вторичном рынке и примерно на 25–30% на первичном рынке. При этом цифры по новостройкам приблизительные, поскольку на рынке идет скрытое снижение цен, вызванное активной распродажей подрядчиками квартир, полученных по бартеру. Оценить это снижение статистическими методами невозможно. На стоимость новосибирского жилья, в отличие от столичного, гораздо меньше влияет инвестиционный спрос. Особенно это касается «вторички». К тому же наш рынок больше привязан к рынку ипотечного кредитования.

Ситуации на первичном и вторичном рынках сильно различаются. В первом случае спрос минимальный: получить ипотеку под строящееся жилье практически невозможно, к тому же потенциальные покупатели не доверяют девелоперам: более половины новостроек сейчас не показывают какой-либо динамики строительства. Цена многих новостроек в этих условиях снизилась практически до себестоимости. Нередки даже случаи срочных продаж ниже себестоимости. Поэтому на первичном рынке дно уже достигнуто и существенного движения вниз мы уже не ожидаем.

На вторичном рынке ситуация несколько лучше: все еще остается возможность получения ипотечного кредита, да и снижающиеся цены привлекают на рынок все новых покупателей, в том числе тех, кто ранее намеревался купить квартиру в новостройке. Цены предложения здесь все еще снижаются, но в краткосрочной перспективе мы ожидаем замедление темпов падения. Вместе с тем этому рынку все еще есть куда снижаться, и в среднесрочной перспективе на вопрос о втором дне можно ответить лишь встречным вопросом: «А будет ли вторая волна кризиса?» Если да и она будет существенной, то и вторичному рынку жилья Новосибирска не устоять. Если нет, рынок будет постепенно выходить из крутого пике, которое он совершил. ЛБ

Квартира в Москве: ПОКУПАТЬ ИЛИ ПОДОЖДАТЬ?



В конце мая многие эксперты объявили, что цены на столичную недвижимость практически стабилизировались и спрос начинает уравновешивать предложение. Хорошее ли сейчас время для сделок?

ВАЛЕНТИНА СЕРОВА

Этой весной рынок недвижимости Москвы и области переживал невиданный приток предложений. По данным аналитического отдела инновационной группы *WinNER*, только на вторичном рынке на продажу было выставлено свыше 65 000 квартир. К концу мая их число сократилось на 10% – до 59 000. Это, с одной стороны, побуждало продавцов удерживать цены, с другой – стало знаком для покупателей: пора приобретать.

На рынке новостроек тоже наблюдаются вполне стабильные цены. Волна «суперакций», которыми привлекали покупателей в начале года, сошла на нет. Сейчас получить скидку более 10% можно разве что на квартиры, расположенные на первых этажах или с неудачным видом из окон.

По данным аналитического центра *IRN.ru*, к концу мая на вторичном рынке Москвы квартиры в панельных домах предлагались в среднем по $3 968 за квадратный метр, в монолитных – по $4 618. Риелторы говорят, что в столице реально найти жилье и по 100 000 руб. за 1 кв. м. (около $3 200). Правда, в та-

ком случае рассчитывать на качественную недвижимость в престижном районе не приходится.

Схожие цены и на первичном рынке. Однако надо иметь в виду, что площадь новых квартир зачастую больше, что увеличивает стоимость покупки.

Такие цены, по мнению экспертов, продержатся как минимум до конца лета. Если они и будут меняться, то незначительно.

Кто диктует спрос?

Немалую часть нынешнего спроса формируют покупатели с муниципальными субсидиями. Но с апреля выдача субсидий приостановлена. Если она не возобновится в ближайшее время, этот разряд покупателей уйдет с рынка уже в сентябре, когда все успевшие оформить субсидии их реализуют. В меньшей степени, чем ранее, склонны покупать жилье владельцы бизнеса, в условиях кризиса не столь уверенные в будущих доходах. Основной процент всех сделок происходит с участием наемных служащих. Их в первую очередь интересует обмен имеющейся жилплощади на меньшую или большую либо переезд в другой город. Кстати, количество тех, кто хотел бы перебраться из Москвы и Санкт-Петербурга в регионы, растет, но пока вектор спроса больше ориентирован на столицы.

Можно говорить, что на рынке Московского региона установился баланс, пусть весьма неустойчивый, и сегодняшний уровень цен оказался уже психологически приемлемым для покупателей. Что ожидает рынок далее?

Прогноз, за который уволили

Осенью банки и девелоперы могут столкнуться с очень серьезными проблемами, заявил 2 июня 2009 года директор управления финансирования строительных проектов Сбербанка Алексей Чувин. По его мнению, причиной банковского кризиса может стать эффект накопления просрочек по кредитам.

«Сейчас многие банки в качестве отступных берут недвижимость, которую они кредитовали, – сказал Алексей Чувин. – Если у них возникнут трудности с капиталом, они будут вынуждены сбрасывать эти активы, не дожидаясь хороших времен. Поэтому предложений на рынке может оказаться значительно больше, чем сейчас». Кроме того, осенью нехватка ликвидности вынудит и девелоперские компании начать массовую распродажу. Все это неминуемо повлечет за собой снижение цен на недвижимость.

За этот прогноз Алексея Чувина вечером того же дня уволили, поводом послужило то, что прогноз был не согласован с руководством Сбербанка.

Действительно, рынок недвижимости сейчас в таком шатком положении, что любые неосторожные заявления со стороны как экспертов, так и властей могут спровоцировать резкое падение.

В начале апреля подобный прогноз давал руководитель аналитического центра *IRN.ru* Олег Репченко. Он не исключал возможности в случае неблагоприятной экономической ситуации падения цен на столичную недвижимость до $2 000 за квадратный метр. Однако сейчас он оценивает вероятность рынка удержаться на нынешнем уровне – около $4 000 – как весьма высокую.

Две стратегии покупателей

Тем, кто хотел бы обменять квартиру, сейчас приходится непросто: поиски покупателя могут занять куда больше времени, чем ранее. Однако решения проблемы находятся. К примеру, в мае компания «Релайт-Недвижимость» сообщила об уникальной альтернативной сделке по технологии прямого обмена, в которой участвовали продавцы четырех квартир и... ни одного покупателя. «Технология не нова, – говорит генеральный директор «Релайт-Недвижимость» Олег Самойлов. – Распространенный сейчас обмен через договор купли-продажи дает больше возможностей для подбора вариантов, чем тот тип обмена, который знаком

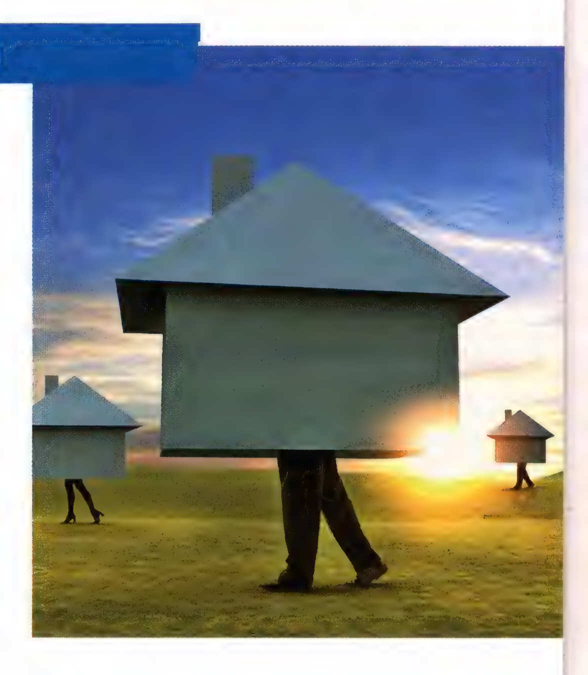
ЦЕНОВОЙ ПРЕДЕЛ

ПРИОБРЕСТИ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ КВАРТИРУ **стоимостью до 3 млн руб.** МОЖНО ТОЛЬКО В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ.

Минимальная цена квартиры в Москве

3,2 МЛН РУБ

Источник: «МИЭЛЬ-Брокеридж»



нам еще с советских времен. Прямой обмен, особенно с участием нескольких квартир, становится настоящим спасением в условиях стагнации рынка».

Отсюда совет: искать свою новую квартиру стоит сразу в двух рубриках объявлений – «Продам» и «Обменяю». И еще один совет: при прямом обмене двух квартир можно обойтись без приглашения риелтора, но если в цепочке три квартиры и более, то лучше обращаться к профессионалам.

Жилье как инвестиции

Дмитрий Таганов, руководитель аналитического центра корпорации «ИНКОМ», считает, что качественные столичные квартиры еще не добрались до ценового дна. Стоит подождать коррекции в жилых комплексах элит- и бизнес-класса как минимум до осени. А вот недорогие новостройки в городах ближнего и среднего Подмосковья уже вплотную приблизились к себестоимости – около 60 000 руб. за квадратный метр. Поэтому покупать их лучше сейчас. Однако крайне рискованны инвестиции в новостройки на начальных этапах строительства.

Не очень перспективными выглядят сейчас квартиры в московских девятиэтажках советской постройки. Ранее заявлялось, что они войдут в городскую программу сноса, однако кризис радикально изменил планы властей. Куда интереснее покупка квартиры в пятиэтажке: программы переселения из них замораживать пока не собираются.

Для инвесторов могут быть интересны вложения в появившиеся на свободном рынке старинные особняки по вполне приемлемым для Москвы ценам. Их главный плюс – уникальность местоположения и историческое прошлое, что с каждым годом будет цениться все больше и больше. ЛБ

СТОИМОСТЬ НОВОСТРОЕК
май 2009 г.

	РУБ./КВ. М	РОСТ ЗА МЕСЯЦ, %
Экономкласс	112 800	–0,9%
Бизнес-класс	164 900	–0,8%
Элитное жилье	535 300	–0,6%
В среднем по Москве	159 200	–0,8%
Центральный АО	605 600	–1,4%
Юго-Западный АО	149 400	–0,7%
Западный АО	190 600	0,3%
Северный АО	144 200	0,1%
Северо-Западный АО	171 300	–1,1%
Северо-Восточный АО	126 200	–1,0%
Восточный АО	105 300	–1,6%
Южный АО	160 000	–1,5%
Юго-Восточный АО	114 600	–1,3%
Подмосковье	73 200	–0,6%

СТОИМОСТЬ ВТОРИЧНОГО ЖИЛЬЯ
май 2009 г.

	РУБ./КВ. М	РОСТ ЗА МЕСЯЦ, %
Типовое жилье	140 700	–2,3%
Экономкласс	157 700	–2,5%
Бизнес-класс	209 500	–3,0%
Элитное жилье	367 200	–3,0%
В среднем по Москве	150 300	–2,6%
Центральный АО	239 800	–3,9%
Юго-Западный АО	165 400	–2,7%
Западный АО	167 400	–3,0%
Северный АО	143 000	–2,7%
Северо-Западный АО	135 500	–1,4%
Северо-Восточный АО	135 000	–2,6%
Восточный АО	133 100	–1,1%
Южный АО	132 300	–2,5%
Юго-Восточный АО	122 900	–1,6%
Подмосковье	75 700	–2,3%



Источник: агентство недвижимости МИАН

ВСТРЕЧАЮТ ПО ФАСАДУ

Строительство и архитектура словно лакмусовая бумажка. По количеству и качеству развернутых строительных проектов можно судить об уровне среднего дохода населения, экономической стабильности. Если инвестиции вкладывают не только в практичные объекты недвижимости, но и в эстетику застройки, то и светлое будущее не за горами.

Красивые современные замки из стекла и бетона яркое тому подтверждение. Здания со структурным остеклением фасадов смотрятся современно и технологично. Небоскребы, выполненные полностью из стекла и производящие впечатление целостной стеклянной поверхности, словно шагнули из будущего в настоящее. Здания со структурным остеклением выглядят очень престижно, даже можно сказать – элитарно. Мимо такого здания невозможно пройти равнодушно.

ООО «Строй-Экспресс» – строительная компания, существующая на рынке города Тюмени чуть больше десяти лет.

Основная специализация – комплектация и монтаж фасадов любой сложности с использованием алюминиевых композитных панелей.



- **Главный принцип –** выполнять работу качественно, соблюдать сроки, находить материал и монтировать самый дешевый из возможных вариантов без ущерба качеству. Мы используем недорогие, надежные и качественные комплектующие.
- **Высокопрофессиональная команда –** кадровый отбор и грамотно организованная система обучения, достойная оплата труда позволили сформировать стабильный коллектив инженерно-технических работников и монтажников.
- **Многолетний опыт –** позволил разработать методы технико-экономического упрощения процесса монтажа. Такие наши разработки, как «аквилон» и «бесшовный кляммер», вошли в общий строительный оборот и используются повсеместно.
- **Особенность –** вдумчивый подход к технологии монтажа. Мы ведем постоянный мониторинг последних исследований по вопросам несущей способности, теплофизики, пожарной безопасности и коррозионный стойкости фасадных систем.







Наши крупнейшие заказчики: ОАО «Газстрой», ОАО «Бенат», санаторий «Тараскуль», где расположены наши крупнейшие объекты. Объем выполняемых работ от 600–700 м^2 в месяц.

г. Тюмень, ул. Республики, д. 207, оф. 407
+7 (3452) 220-445

Директор коммерческого отдела
Александр Валов
+7 (9044) 959-263

e-mail: 950059@mail.ru
www.fasad72tmn.ru



ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ, ПЛАТИ ЗА ДОМ

АННА БАБИНА

Если у вас есть дом, квартира, гараж или земельный участок, государство облагает вас налогом. Уплатить его несложно – получаете по почте квитанцию и отправляетесь в банк. Но иногда на эту квитанцию смотришь с изумлением


Платить налог обязаны практически все владельцы недвижимости, включая иностранцев, безработных и даже несовершеннолетних (в этом случае на имя ребенка приходит уведомление, а деньги перечисляют его законные представители – родители или опекуны). Расчеты производит налоговая инспекция по месту нахождения недвижимости, сборы поступают в местный бюджет. Если вы прописаны в другом городе или районе, данные о платеже направляются в вашу территориальную инспекцию, которая и должна вам прислать квитанцию по почте.

СТАНДАРТНЫЙ РАСЧЕТ

Сумма налога на строения, помещения и сооружения исчисляется в виде процентной ставки от стоимости недвижимости. Чем имущество дороже, тем процент выше. Точные ставки устанавливаются на местах, однако они не должны выходить за утвержденные федеральным законодательством рамки: для жилых помещений и строений стоимостью до 300 000 руб. – 0,1%, от 300 000 до 500 000 руб. – 0,1–0,3%, свыше 500 000 руб. – 0,3–2%.

Стоимость недвижимости определяет Бюро технической инвентаризации (БТИ). Главные параметры – площадь жилья и изношенность жилого фонда. Такие влияющие на цену рыночные факторы, как район, близость к метро, экологическая обстановка и т. п., не учитываются. Следовательно, владелец однушки в новостройке на окраине может платить налог больше, чем владелец однушки с видом на Кремль.

Получив цифры из БТИ, налоговики рассчитывают налог и до 1 августа рассылают гражданам уведомления с квитанциями. Оплата налога производится равными долями в два срока – не позднее 15 сентября и 15 ноября.

Однако так просто все обстоит лишь с недвижимостью, которая у вас в собственности не первый год.

ОСОБЫЙ СЛУЧАЙ

Если квартира или дача перешла к вам по наследству, налог взимается с момента открытия наследства, то есть с момента смерти наследодателя. По понятным печальным причинам обычно наследодатель не успевает заплатить налог за часть текущего, а бывает, и за предыдущий год. В этом случае его долги переходят к наследникам – пропорционально доле каждого.

А КАК У НИХ?

В западных странах налог на недвижимость довольно высок

В США **собственники платят**



В ГОД ОТ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ

В ВЕЛИКОБРИТАНИИ **собственники платят**

1% ПРИ ЭТОМ ДОМ СТОИМОСТЬЮ ДО **£120 000** НЕ ОБЛАГАЕТСЯ НАЛОГОМ ВООБЩЕ, так как считается жильем граждан, нуждающихся в социальной защите

В ФИНЛЯНДИИ **собственники недвижимости платят государству**

ОКОЛО **€1** ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДИ

Если имущество было отчуждено, то есть поменяло собственника по договору купли-продажи, мены или дарения, тогда налог взимается начиная с месяца, в течение которого у нового владельца возникло право собственности. Но отражено это будет в извещении, которое новому собственнику пришлют только на следующий год.

Недвижимость может быть безвозвратно утеряна. К примеру, вы снесли свой частный дом либо же ветхую хибару, которая находилась на купленном вами участке. В этом случае придется обратиться в БТИ. Там вам выдадут акт обследования дома (вернее, того, что от него осталось) и другие необходимые документы. Их нужно будет отнести в регистрационную службу и после этого обратиться в налоговую инспекцию. Налог вы перестанете платить начиная с даты составления акта обследования.

При ипотеке или покупке недвижимости в рассрочку налог также начисляется с момента получения свидетельства о собственности. То, что квартира или дом находится в залоге у банка, не освобождает заемщика от ответственности перед государством. Однако в случае с кооперативным жильем иногда используются схемы, при которых право собственности наступает только тогда, когда будут выплачены все взносы.

Если вы приобрели новостройку или построили собственный дом, налог рассчитают с начала года, следующего за регистрацией (сдачей в эксплуатацию).

ЗЕМЛЯ-МАТУШКА

В отношении земли действуют несколько иные правила. Плательщиками земельного налога признаются физические лица, владеющие участками не только на праве собственности, но и на праве постоянного (бессрочного) пользования. Более того, если участок состоит на кадастровом учете в Роснедвижимости, но не оформлен в собственность или пользование, налог все равно подлежит уплате. Имеются

В РАМКАХ ЗАКОНА

МЕСТНЫЕ ВЛАСТИ ОПРЕДЕЛЯЮТ СТАВКИ НАЛОГА НА НЕДВИЖИМОСТЬ

по собственному усмотрению, но в установленных законом пределах

СТОИМОСТЬ ЖИЛЫХ СТРОЕНИЙ И ПОМЕЩЕНИЙ, РУБ.	СТАВКА НАЛОГА, %			
	ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН	ПАВЛОВО-ПОСАДСКИЙ Р-Н МОСКОВСКОЙ ОБЛ.	Г. ДУБНА МОСКОВСКОЙ ОБЛ.	КИНГИСЕППСКИЙ Р-Н ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛ.
До 300 000	до 0,1	0,1	0,1	0,1
От 300 000 до 500 000	0,1–0,3	0,3	0,1	0,3
От 500 000 до 700 000	0,3–2,0	0,7	0,3	2,0
От 700 000 до 1 млн	0,3–2,0	1,0	0,3	2,0
Свыше 1 млн	0,3–2,0	2,0	0,3	2,0

ОСВОБОЖДЕНЫ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГА НА ИМУЩЕСТВО

- Герои Советского Союза и Герои Российской Федерации, а также лица, награжденные орденом Славы трех степеней
- Инвалиды I и II групп, инвалиды с детства
- Участники Гражданской и Великой Отечественной войн, других боевых операций по защите СССР и приравненные к ним лица
- Бывшие чернобыльцы
- Военнослужащие, а также граждане, уволенные с военной службы по достижении предельного возраста пребывания на военной службе, состоянию здоровья или в связи с организационно-штатными мероприятиями, имеющие общую продолжительность военной службы 20 лет и более
- Лица, принимавшие участие в составе подразделений особого риска в испытаниях ядерного и термоядерного оружия, ликвидации аварий ядерных установок на средствах вооружения и военных объектах
- Члены семей военнослужащих, потерявших кормильца.

НЕДВИЖИМОСТЬ, НЕ ПОДЛЕЖАЩАЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЮ

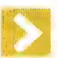
- Сооружения, строения и помещения, принадлежащие деятелям культуры, искусства и народным мастерам и используемые исключительно в качестве творческих мастерских
- Жилые и хозяйственные постройки площадью до 50 кв. м, расположенные в садовых товариществах. Иными словами, крохотный летний домик, банька, бытовка, уличный туалет и пр. налогом не облагаются.

в виду нередкие случаи, когда граждане прирезают к своему участку несколько соток и сажают на них картошку, ставят машину и даже возводят нежилые постройки типа сарая или гаража. Кстати, сейчас по правилам «дачной амнистии» можно безвозмездно оформить в собственность или взять в аренду до шести соток прилегающей к участку земли, которая была в нелегальном пользовании, если нет конфликта с соседями и земля не находится в природоохранной зоне (берег реки и т. п.).

Земельный налог могут обязать платить и жильцов многоквартирного дома – в том случае, если земля под ним оформлена в собственность. Сумма налога делится пропорционально площади помещения: чем больше квартира (или доля в ней), тем выше плата в казну.

Так же, как и по налогу на помещения, федеральное законодательство определяет максимальные ставки земельного налога, которые местные власти могут лишь снижать:


0,3% от налогооблагаемой базы (кадастровой стоимости земли) – в отношении участков сельхозназначения; земель, занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса (имеются в виду земли, где может быть построено жилье, в котором возможна прописка); предоставленных для личного подсобного, в том числе дачного, хозяйства


1,5% – в отношении прочих земельных участков.

БОЙ НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМ!

Если вы вовремя не заплатили налог, вам начисляют пеню в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Центрального банка РФ (но не более 0,1% от общей задолженности в день). Пеня капает каж-



РЕВНУЕШЬ? ЗАСТАВЬ ЕГО ИГРАТЬ ПО СВОИМ ПРАВИЛАМ!
ВЫИГРАЙ BMW X3
СТР. 155
ИЮЛЬ 2009
СЕКС НА ГРАНИ ФОЛА
ОДИН ШАГ ДО ЖЕСТКОГО «НЕТ»
ПОРА ОБНОВЛЕНИЯ
ЛЕТНИЕ РЕЦЕПТЫ КРАСОТЫ
20 СПОСОБОВ ИСПОРТИТЬ ОТПУСК
ВРЕДНЫЕ СОВЕТЫ
Вера Брежнева
«У МЕНЯ ЖЕ МОТОРЧИК В ОДНОМ МЕСТЕ»
4 607156 220045 09007

дый день, но в сумме она не может превышать размера самого налога. То есть максимальное наказание – это двойной налог, даже если просрочка составляет 10 лет. Недоимка по налогу, пеня и штрафы могут быть взысканы с физических лиц только в судебном порядке. А вот уголовная ответственность «уклонистам» не грозит: это не те деньги, чтобы за них сажать в тюрьму.

Обратите внимание: начисленный ранее налог может быть снижен и даже полностью отменен в связи с возникновением права на льготы, утратой права собственности и по другим причинам. Иными словами, если вы сообщили в налоговую о своих льготах постфактум, вам обязаны сделать перерасчет.

КОГДА НАСТУПИТ ЗАВТРА

Сейчас Госдума готовится принять последнюю главу Налогового кодекса – с новыми правилами взимания налогов с физических лиц. Идея в том, чтобы величина налога для богатых и бедных существенно различалась и чтобы владелец роскошных апартаментов в центре платил больше, нежели хозяин хрущевки на окраине. Однако для этого нужно разработать новую систему оценки стоимости недвижимости, а это крайне сложно, особенно в масштабах всей страны. Кроме того, планируется, что ставки налога для типового жилья будут ниже действующих, а для элитного, напротив, возрастут. Также предполагается ввести повышенный коэффициент для второго и каждого последующего объекта недвижимости, которые обычно используются не для проживания, а для получения дохода. Ожидать принятия этих изменений можно к 2011 году, не раньше. ЛБ

Консультанты: Ирина Шугурова, заместитель генерального директора компании «МИЭЛЬ-Брокеридж» по правовым вопросам; **Наталья Арчакова,** заместитель генерального директора группы компаний «Проспект»; **Константин Егоров,** генеральный директор юридической фирмы «КМ Консалтинг».



ВОПРОСЫ ЕСТЬ?



Я приобрел участок во Владимирской области. Однако строить дом передумал и в тех краях вообще не появляюсь. **Извещение об уплате земельного налога мне никто не присылал.** Может, стоит напомнить о себе?

ОТВЕТ: Напоминать об уплате налога на недвижимость – прямая обязанность налоговых органов. Вы не должны лично являться в инспекцию и просить делать вам расчет – здесь ситуация в корне отличается от той, когда речь идет о налогах на доходы физических лиц. Кстати, по закону исчисление налогов может быть произведено не более чем за три предшествующих года. Такой же срок давности установлен и в отношении пересмотра неверно сделанных расчетов.



Я живу в Подмосковье в частном доме. **Недавно получила квитанцию на уплату налога на недвижимость за 2009 год и была неприятно удивлена:** по сравнению с предыдущим годом сумма выросла в полтора раза. Интересно, чем вызвано такое повышение?

ОТВЕТ: Размер налога на недвижимость в Московской области с этого года действительно существенно вырос. Обусловлено это не изменением налоговых ставок (они остались прежними), а повышением в 1,5 раза – с 10 до 15 – коэффициента, используемого БТИ для пересчета восстановительной стоимости строений, помещений и сооружений. Если по новым расчетам жилье перешло в другую ценовую категорию, к которой применяется более высокая ставка, то сумма налога увеличилась даже более чем в полтора раза.



Ипотека со скидкой

Неужто теперь не нужно ждать обещанного три года, как раньше? Пенсионный фонд разрешил тратить материнский капитал на решение квартирного вопроса, не дожидаясь, когда ребенку исполнится три года. Но с оговорками

АННА РУДЬ

Пока речь идет только о погашении кредита, взятого на покупку или строительство жилья. Иными словами, рассчитаться «мамиными» деньгами с банком сегодня можно, а вот с тем, чтобы заплатить их риелтору, придется повременить. Равно как и с оплатой обучения детей, а также с переводом этих средств из государственного пенсионного фонда в негосударственный



В 2007 году в семье Никитиных ожидалось пополнение. А поскольку жить вчетвером (у Николая и Светланы уже была дочь Алиса) в однокомнатной квартире слишком тесно, решено было ее продать и купить двухкомнатную, взяв ипотечный кредит. Глава семейства тогда трудился начальником отдела в крупной торговой компании, и его зарплаты 80 000 руб. вполне хватало, чтобы содержать семью и расплачиваться с банком. Вскоре Никитины справили новоселье, а вслед за этим и рождение сына...

Месяц назад Николаю урезали зарплату, и платить по кредиту стало нечем. О том, чтобы Светлане выйти на работу, не может быть и речи: Дениске всего год, в садик еще рано, а сидеть с малышом кроме мамы больше некому. Да и идти ей по большому счету некуда: фирма, в которой она работала, разорилась. Но у Никитиных есть сертификат на материнский капитал. Супруги очень надеются с его помощью пережить трудные времена, а там, глядишь, все наладится...

ИСПОЛЬЗОВАТЬ МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ МОЖНО и в том случае, если ИПОТЕКА БЫЛА ОФОРМЛЕНА НА СУПРУГА

РАЗОВАЯ АКЦИЯ

С момента принятия закона о материнском (семейном) капитале прошло два года. За это время его размер с учетом индексации вырос с 250 000 до 312 162,5 руб. Именно на такую сумму сегодня могут рассчитывать заемщики, желающие облегчить ипотечное бремя. Использовать эти деньги закон позволяет и в том случае, если ипотека была оформлена на супруга.

Однако тем, кто оказался в трудном финансовом положении, например потерял работу и не в состоянии платить по кредиту, материнский капитал погоды не сделает. Как удалось выяснить «Личному бюджету», договориться с банком, чтобы эти деньги пошли в зачет очередных ежемесячных платежей, то есть чтобы семья в течение какого-то времени расплачивалась только ими, невозможно. «Средства материнского капитала предназначены для единоразового погашения задолженности по кредиту, которая состоит из основного долга и процентов, – объясняет Георгий Тер-Аристокесянц, вице-президент, начальник управления разработки кредитных продуктов и партнерских программ департамента ипотечного кредитования ВТБ24. – Их использование не может быть «растянуто» во времени, скажем, для погашения ежемесячных платежей в течение нескольких месяцев».

А как все происходит на практике? Рассказывает начальник управления кредитования физических лиц департамента розничного бизнеса ТранКредитБанка Григорий Иващенко: «В первую очередь погашаются проценты по кредиту, начисленные на дату поступления материнского капитала в банк, после чего оставшиеся средства направляются на погашение основного долга». В некоторых других кредитных организациях, по словам Ольги Кузнецовой, директора департамента сопровождения ипотечных кредитов инвестиционного банка «КИТ Финанс», за счет материнского капитала могут быть списаны не только набежавшие проценты, но и плановый аннуитетный платеж целиком, а в остальном процедура ничем не отличается. После частичного досрочного погашения кредита

составляется новый график платежей. «Новый договор с банком при этом не заключается, следовательно, изменения процентной ставки не происходит», – говорит Елена Корнеева, начальник управления розничного кредитования Московского кредитного банка. Что касается размера ежемесячной выплаты, то он может остаться прежним – за счет сокращения срока кредитования, а может уменьшиться, если срок не менять. Обычно заемщик сам решает, какой из этих двух вариантов ему больше подходит.

Чтобы узнать, как пособие от Пенсионного фонда отразится на ежемесячных выплатах по кредиту, а также на общей сумме платежей за все годы, воспользуйтесь кредитным калькулятором на сайте *www.credit-calc.ru*. Если результаты вас удовлетворят, останется только уладить все формальности.

ОТ СЛОВ – К ДЕЛУ

Для погашения кредита материнским капиталом следует обратиться в территориальное отделение Пенсионного фонда по месту жительства с заявлением о распоряжении этими средствами. К заявлению необходимо приложить копию кредитного договора, справку банка о размере остатка задолженности по кредиту, свидетельство о праве собственности на жилое помещение, копию финансового лицевого счета, выписку из домовой книги. Кроме того, нужно будет предъявить сам сертификат на материнский капитал, паспорт и страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования. Если кредит был оформлен на супруга, то потребуются еще и его паспорт, свидетельство о браке и, возможно, какие-то дополнительные документы. Их полный список лучше уточнить заранее в своем отделении Пенсионного фонда, советует Зинаида Дмитриева, начальник управления организации социальных выплат Отделения Пенсионного фонда РФ по городу Москве и Московской области.

На рассмотрение заявления и перечисление средств Пенсионному фонду отводится два месяца (раньше было три). Кстати, эти деньги поступят не на личный счет заемщика, а на корреспондентский счет банка с указанием их назначения (при этом в платежном поручении проставляется номер ссудного счета заемщика). Это делается для того, поясняет вице-президент банка *DeltaCredit* Константин Артюх, чтобы избежать нецелевого использования материнского капитала. ЛБ

Если кредит выдан В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ, то средства материнского капитала КОНВЕРТИРУЮТСЯ по курсу ЦБ на день их поступления

ПРИМЕР-КАЛЬКУЛЯЦИЯ

Насколько материнский капитал способен повлиять на размер ежемесячных выплат и общую сумму выплат по кредиту?

ДАНО

Сумма кредита:	$100 000
Процентная ставка:	12%
Срок:	15 лет
Начало выплат:	2008 г.
Ежемесячная выплата:	$1 200

Общая сумма платежей, включая проценты: **$216 030**



Допустим, с момента выдачи кредита и до поступления средств материнского капитала на счет в банке прошел	1 год
За это время сумма основного долга снизилась до	$97 461
На дату досрочного частичного погашения кредита доллар стоил	33,5 руб.

Следовательно, 312 162,5 руб. > **≈ $9 300**
- **$1 200** – погашение очередного аннуитетного платежа
- **$8 100** – частичное погашение остатка основного долга

Теперь остаток основного долга > **≈ $89 300**

При оставшемся сроке выплат 14 лет ежемесячный взнос будет равен > **$1 100**

ОБЩАЯ СУММА ПЛАТЕЖЕЙ > **$186 192**

Как видим, разница между $1 200 и $1 100 не слишком велика, но ведь и $100, особенно в кризис, на дороге не валяются.

Все расчеты производились с помощью кредитного калькулятора на сайте *www.credit-calc.ru*.



Коллективные инвестиции:
проверка на прочность

МИХАИЛ КАНТОЛИНСКИЙ

Последний, ох какой непростой для фондового рынка год в очередной раз показал: выигрывают терпеливые, рассудительные и хладнокровные. Это касается и управляющих многомиллионными инвестиционными портфелями, и частных вкладчиков с их скромными накоплениями. Нынче в моде сбалансированные инвестиции и разумный риск

Фондовый рынок – чуткий механизм, который приводится в действие ожиданиями толпы. Брокеры и инвесторы стараются держать нос по ветру, и биржа первой реагирует на экономические изменения. На волне роста нефтяных котировок и цен на металлы, укрепления роли России в мире и бурных денежных потоков, направлявшихся в развивающиеся страны в начале XXI века, отечественный фондовый рынок динамично рос. Но внезапное падение мировых цен на энергоносители и металлы, крушение пирамид из производных финансовых инструментов, банкротство *Lehman Brothers* и бегство капиталов в надежные активы убило радужные мечты российских инвесторов. В России первый публичный индикатор, после которого о кризисе и стали все говорить, – именно падение рынка акций.

С 2009 года началось быстрое восстановление. За полгода рынок акций вырос больше чем вдвое, а рынок надежных корпоративных облигаций прибавил десятки процентов. Такого не случалось даже после потрясений 1998 года. Означает ли это, что наш рынок, по выражению одного портфельного управляющего, «гуманный» и быстро отыгрывает потери? Или он слепо «идет за нефтью», которая также выросла почти вдвое? Как бы то ни было, сегодня в выигрыше те, кто не поддался панике и не бежал с рынка в декабре 2008-го. А зафиксировавшие убытки инвесторы, продавшие все, что «падало», несчастны вдвойне: и деньги потеряли, и рост упустили.

ГУМАННЫЙ РЫНОК

Отрасль коллективных инвестиций изменила свое лицо. Поскольку доход управляющих компаний тесно связан с объемом активов под управлением, многим игрокам с осени 2008 года пришлось затянуть пояса. Объем средств под управлением управляющих компаний сильно уменьшился – в основном за счет обесценивания акций и облигаций, в меньшей степени из-за «нервных» пайщиков, которые предпочли продать паи. О притоке новых клиентов нечего было и мечтать. Однако предрекавшихся банкротств, слияний и поглощений, а также массового ухода УК с рынка не произошло. Не произошло и резкого вывода средств из ПИФов. Значит, у управляющих все же имелся запас финансовой прочности, а у значительной части инвесторов – запас прочности нервов, достаточный, чтобы пережить первую волну кризиса. Будет ли вторая?

Конечно, рынок акций и облигаций был в начале 2009 года явно перепродан и недооценен. Термин «перепроданность» означает неадекватную «масштабам бедствия», слишком резкую реакцию на начало кризиса: инвесторы выходили из всех активов, началась паника. В результате отечественные акции по итогам 2008 года пострадали больше, чем любые другие инвестиционные инструменты. Но те, кто понял, что падение чрезмерное и «незаслуженное», не стали выводить деньги с фондового рынка, а терпеливо ожидали роста. Самые рисковые даже докупили подешевевшие акции и паи ПИФов. Более консервативные инвесторы обратили свои взгляды на рынок облигаций, где никогда еще не было столь выгодных предложений.

В феврале 2009 г. отток пайщиков сменился притоком – **В ПИФЫ ВЕРНУЛОСЬ 2,79 МЛРД РУБ.**

Источник: НЛУ. Июнь 2009 г.

И те и другие за полгода получили прибыль, размеры которой должны были удовлетворить инвестора с любым аппетитом. Владельцы акций и пайщики фондов акций увеличили свои средства в среднем на 50–80%, держатели облигаций и вкладчики ПИФов облигаций стали богаче на 10–20%. Приверженцы сбалансированных стратегий получили, как обычно, нечто среднее между приведенными выше цифрами.

КТО ПЕРВЫЙ?

Если посмотреть топ-листы самых доходных фондов за год (с лета 2008 года до начала лета 2009-го, см. стр. 51), то выяснится: в лиде-

рах роста за последний год в основном ПИФы денежного рынка, облигаций и смешанных инвестиций. То есть те, кто придерживался консервативной политики, при этом умело выбирая бумаги. Залогом успеха для денежных фондов стал подбор депозитов банков надежных и при этом с максимально высокой процентной ставкой, а также облигаций с высоким купонным доходом и низким риском дефолта эмитента. Последнее касается и фондов облигаций: проиграли те, кто имел в портфеле «дефолтные» бумаги, обесценившиеся потому, что эмитент вовремя не расплатился по ним. Повлияла на результативность облигационных фондов и умелая манипуляция долей акций в портфеле. Такая доля, обычно небольшая, встречается в инвестиционном портфеле фонда облигаций. Для некоторых ПИФов этот «рисковый кусок» инвестиций повысил доходность, но многие «попали под раздачу» во время обвала рынка акций.

А что с фондами смешанных инвестиций? Здесь успеха добились управляющие, которые при хорошем портфеле акций и облигаций еще и вовремя перекладывали средства из одного в другой. Наконец, в списке лидеров есть несколько фондов акций, на падающем рынке упавших ниже остальных, зато на растущем сумевших вырасти сильнее за счет грамотного выбора бумаг и правильного времени входа-выхода.

Обратите внимание: в списках лидеров почти нет отраслевых фондов. Действительно, в последнее время ситуация в экономике резко менялась: флагманом становилась то одна, то другая отрасль. И в прибыли оказались те ПИФы акций, которые тщательно отбирали сами бумаги, а не отрасли, а если и делали ставку на тот или иной сегмент экономики, то могли быстро сменить фаворита в рамках одного фонда. Конечно, есть и частные инвесторы, которые вовремя «тасовали» портфель (паи или акции), оперативно меняя, например, электроэнергетику на металлургию, а потом металлургию на потребсектор. Прекрасно, если они смогли таким образом обыграть рынок, действуя самостоятельно или по совету консультанта. Вопрос лишь в том, смогут ли они повторять подобные достижения в течение длительного, измеряемого годами срока?

Отраслевые фонды вообще создавались для того, чтобы найти новые инвестиционные идеи на постоянно растущем рынке и диверсифицировать портфель, то есть для того, чтобы быть лишь долей вложений, а никак не базовой его частью. Кризис обрушил все фонды акций, вне зависимости от отрасли, и сама идея отраслевых фондов временно перестала быть актуальной. Ну или просто стала спекулятивной.

СОВОКУПНАЯ СЧА открытых и интервальных фондов **СНИЗИЛАСЬ** НА **48%** **с июня 2008 г. по май 2009 г.**

Источник: НЛУ. Июнь 2009 г.

В целом больше всего среди лучших за год оказалось фондов облигаций. Но если взглянуть чуть дальше в прошлое, окажется, что купившие паи пять лет назад получили до 200% прибыли в фондах акций и смешанных инвестиций (в действительности являющихся фондами акций). И в первой десятке в основном ПИФы под управлением крупных, хорошо зарекомендовавших себя управляющих компаний с высокими рейтингами. Это означает, что сторонники «длинных» вложений все же правы в своей хладнокровной уверенности, что «любой кризис можно пережить в бумагах».

Как бы то ни было, но кризис закалил многие умы и способствовал появлению долгосрочных, то есть «правильных» с западной точки зрения, инвестиций.

МОЙ САМЫЙ ЛУЧШИЙ ФОНД

На отечественный рынок влияют многие макроэкономические факторы. Мы выделили четыре ключевых (см. ниже). При этом спрогнозировать их поведение проблематично. Да, наша биржа излишне бурно отреагировала на кризисные моменты в 2008 году и частично восстановила позиции в 2009-м. Но до докризисных уровней еще далеко! И значит, есть перспектива роста. Например, ценам на нефть нужно набрать еще почти 100% , чтобы достичь уровня мая 2008 года.

С другой стороны, никто не говорит о том, что кризис уже преодолен. О сроках выхода из него остается только гадать. Банки все еще имеют плохие активы на балансах и ожидают невозврата долгов из реального сектора (это происходит не только в России, но и во всем мире); в развитых странах продолжают банкротиться финансовые гиганты и предприятия (например, два из трех крупнейших американских автопроизводителя – *Chrysler* и *GM*); падает доллар, что свидетельствует о слабости американской экономики. Количество позитивных и негативных факторов велико, а прогнозы диаметрально противополож-

ны. Поэтому сейчас главное – четко определить свою инвестиционную позицию и придерживаться ее, анализируя меняющиеся условия, но ни в коем случае не поддаваясь эмоциям. Что привлекательно для инвестиций сейчас?

ДАДИМ НЕСКОЛЬКО ОБЩИХ РЕКОМЕНДАЦИЙ:

→ **Если вы достаточно агрессивный инвестор, готовы к возможным убыткам, но позитивно смотрите на перспективы экономики и фондового рынка, вам стоит инвестировать в рынок акций.** В 2009 году росли почти все бумаги, банки чувствовали себя лучше, металлурги похуже, но явная недооцененность была везде. Акции были дешевы. Ситуация немного изменилась, но сейчас нет отрасли, которая была бы явно хуже или явно лучше других. Значит, отраслевые ПИФы сегодня неактуальны, а покупать следует фонды акций или индексные ПИФы. Интересны инвестиции в ПИФы акций второго эшелона. Они отстают от «голубых фишек», но, если рост продолжится, эти акции могут принести больше прибыли.

→ **Если вы консервативный инвестор и боитесь второй волны кризиса, обратите внимание на фонды облигаций.** Но сегодня ситуация такова, что доходность многих облигаций не выше депозита крупных банков. Отнимите комиссию УК и налоги и увидите, что потенциал роста облигационных ПИФов – 5–15% в год. Тем не менее в линейке консервативных инвестиций помимо депозитов неплохо иметь долю фондов облигаций: они ликвидны (можно входить-выходить в любое время), диверсифицированны (в портфеле ПИФа может быть несколько десятков бумаг) и относительно надежны (если среди облигаций, входящих в портфель, нет «мусорных» (дефолтных) бумаг).

→ **Если вы колеблетесь между агрессивной и консервативной стратегией, выбирайте фонды смешанных инвестиций либо набор из ПИФов акций и облигаций.** Так, портфель умеренно консервативного инвестора может состоять на 50% из депозитов, на 30% из ПИФов облигаций и на 20% из ПИФов акций.

НЕМНОГО ЭКЗОТИКИ

Если массовые продукты рынка коллективных вложений – паи классических ПИФов акций и облигаций – вам по какой-то причине не подходят или если вам хочется дополнить паи чем-то еще, на инвестиционном рынке есть «чем поживиться». Банки и управляющие компании предлагают дополнительный набор продуктов для разных типов инвесторов. Выделим некоторые.

ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ

Инвестируя в золото через обезличенные металлические счета, покупку паев мировых фондов драгметаллов или приобретение слитков, инвестор рассчитывает снизить риски (ведь золото – «вечная ценность») и/или по возможности заработать на разнице курса. Золото подходит и для консервативных инвесторов, и для спекулянтов, ожидающих второй волны кризиса и повального бегства капиталов «в ценные металлы», что взвинтит их цену. В России ПИФ драгметаллов пока один – недавно созданный «Серебряный бор» УК Банка Москвы. Оценивать эффективность таких инвестиций на нашей почве пока рано: во-первых, фонд единственный, а во-вторых, совсем новый. Нужно дать управляющим время, чтобы они показали себя.

ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ

Инвестиции в винные фонды или в фонды, вкладывающие в предметы искусства и роскоши, подходят для инвесторов, которые хотят диверсифицировать портфель или верят в конкретную инвестидею и понимают ее риски.

ЗАКРЫТЫЕ ПИФЫ НЕДВИЖИМОСТИ –

розничные девелоперские или рентные ПИФы, в состав активов которых входит недвижимость. Не такая уж редкость, но и не самый распространенный вид фонда на нашем рынке. Ликвидность этих вложений стремится к нулю: раз вложившись, погасить пай невозможно, пока фонд не откроется. А закрывается он обычно на несколько лет. Такие вложения подходят для умеренно агрессивных инвесторов, верящих в рост в секторе недвижимости и готовых вкладывать деньги на долгий срок.

Средняя доходность

фондов разных типов с 30 мая 2008 г. по 29 мая 2009 г.

	Открытые	Интервальные	Закрытые
АКЦИЙ	–40,1%	–44,8%	–33,4%
ОБЛИГАЦИЙ	–16,4%	–26,8%	–
ДЕНЕЖНОГО РЫНКА	5,5%	–	–
ИНДЕКСНЫЕ	–40,1%	–	–
СМЕШАННЫЕ	–31,0%	–33,1%	–40,5%
ФОНДОВ	–42,1%	–34,9%	–
ВЕНЧУРНЫЕ	Не предусмотрены законодательством		47,1%
ИПОТЕЧНЫЕ			–1,2%
НЕДВИЖИМОСТИ			15,5%
ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ			–9,5%

Источник: НЛУ. Июнь 2009 г.



4 глобальных фактора, влияющих на российский фондовый рынок

1 Цена на нефть

Кризис показал: никакой у нас не развитый рынок, а совсем даже марионеточный. И ходим мы за нефтью, как медведь за цыганом. В свою очередь ценообразование на нефть крайне запутанное. Здесь и Китай, который в огромных объемах скупает ее про запас, заставляя расти цену барреля. Здесь и сокращение спроса на энергоносители, связанное со спадом мировой промышленности. Здесь и ОПЕК, которая периодически сокращает квоты добычи, чтобы цена не снижалась, но не может проследить за выполнением этих квот. Здесь и спекулянты, которые могут разогнать цену черного золота, а потом ее обрушить. Здесь и нигерийские повстанцы, которые периодически осуществляют диверсии в дельте реки Нигер, заставляя мир ожидать перебоев с поставками нефти, – а цена при этом растет. Здесь и Уго Чавес, который грозится выгнать всех американцев из Венесуэлы и ограничить поставки… Экономика и политика, спрос и предложение, спекуляции и инвестиции, новости и слухи – все сказывается на стоимости нефти. Будет она расти, как раньше, значит, будет более высокими темпами расти и российский фондовый рынок. А упадет до $30–35 за баррель, тогда спасайся кто может. Обычно движение цен на нефть в ту или иную сторону тянет за собой в первую очередь нефтяные акции, а значит, нефтяные ПИФы. Однако отечественный рынок акций так сильно зависит от сырья (большинство наших «голубых фишек» являются представителями данной отрасли), что за нефтью стремятся все ПИФы: фонды акций, отраслевые и даже второго эшелона.

2 Мировые денежные потоки

Как показала недавняя практика, настроения глобальных инвестиционных фондов, оперирующих огромной денежной массой и определяющих погоду на мировых финансовых рынках, гораздо более переменчивы, чем принято было думать. В апреле 2008 года был зафиксирован рекордный приток денег в Россию, а уже в августе капитал как ужаленный бежал обратно на Запад. Сейчас ситуация повторяется: с марта этого года в развивающиеся рынки вновь полились полноводные денежные реки, достигнув в мае – июне рекордных показателей. Объемы торгов резко выросли. Россия, как наиболее перепроданный рынок в 2008 году, стала желанным объектом для инвестирования в 2009-м.

Приток денег был вызван увеличением денежной массы вследствие вброса ликвидности в экономику. Чтобы помочь экономикам выжить, правительства «накачивают» их деньгами, а деньги, в свою очередь, надо куда-то вкладывать. Еще одна причина притока денег – пробудившийся вкус инвесторов к риску: сколько можно чахнуть над златом как Кощей, пора и зарабатывать. Если эти процессы продолжатся, российский рынок будет и дальше расти, но, как мы уже отмечали, «отлив» может быть столь же быстрым, как и «прилив». Грамотному инвестору стоит отслеживать подобные сводки и внимательно наблюдать за стратегиями крупных инвестиционных акул – они-то знают, куда и откуда ветер дует.

3 Динамика зарубежных фондовых рынков

Считается, что наш рынок двигается за развитыми рынками и за нефтью. Но здесь есть некое противоречие: двигатель экономики развитых стран все-таки не сырье. Эти государства импортируют, а не экспортируют нефть, значит, высокие цены на нее им невыгодны. А денежные потоки могут свободно перетекать с рынка на рынок, обрушивая один и поднимая другой. Тем не менее улучшение конъюнктуры на западных рынках – хороший признак для российского, оно означает улучшение настроения у инвесторов по всему миру. В 2009 году все рынки растут, и российский, как самый «глубоко павший» в 2008 году, растет быстрее остальных.

4 Рост мировой промышленности и увеличение мирового спроса

Помимо нефти Россия производит газ, металлы, электроэнергию, удобрения и многое другое. Часть потребляется внутри страны, часть экспортируется. Чем лучше себя чувствует мировое производство, тем выше спрос на российскую продукцию. Чем выше спрос – тем выше цена. Чем выше цена – тем больше денег приходит в страну. Чем больше денег приходит в страну – тем лучше мы живем. Вот такая нехитрая логическая цепочка. Для инвесторов это означает, что надо следить за статистикой с развитых рынков и ловить сигналы оживления экономики.



МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

«Личный бюджет» попросил независимых экспертов и игроков рынка высказать мнение о перспективах коллективных инвестиций в России – сейчас и в будущем

ДМИТРИЙ АЛЕКСАНДРОВ

Генеральный директор
Национальной лиги управляющих

Всего год назад число ПИФов уверенно приближалось к 1 100, а совокупная стоимость их чистых активов – к триллиону рублей. И вот наступил сентябрь 2008 года, кризис американской ипотеки, крах *Lehman Brothers* и все то, что последовало далее. Все это серьезно отразилось на бизнесе управляющих компаний и на счетах частных инвесторов. Однако сейчас можно с уверенностью сказать: полного коллапса не случилось. Отрасль пусть и понесла тяжелые потери, но жива.

Падение индекса ММВБ почти в три раза в период с июня по октябрь 2008 года сопровождалось значительным выводом средств пайщиков из паевых фондов. В ноябре 2008-го – январе 2009 года значения индекса оставались крайне низкими – в коридоре от 600 до 700 пунктов. Однако резкое падение приостановилось. Хотя баланс продаж оставался отрицательным, отток средств пайщиков постепенно уменьшался и уже в феврале сменился притоком в 2,79 млрд руб. В это же время начинает расти цена нефти, а вместе с ней приостанавливается и рост курса доллара. Интересно, что оптимизм пайщиков проснулся даже раньше, чем произошло улучшение макроэкономических факторов.

Стоимость чистых активов всех открытых и интервальных ПИФов на конец мая 2009 года составила около 83,5 млрд руб. (в конце августа 2008 года примерно 158 млрд). Таким образом, за год активы рыночных фондов уменьшились почти в два раза, и это с учетом роста последних четырех месяцев!

Общее число ПИФов сократилось с 1 055 (июнь 2008 года) до 1 016 (май 2009 года). Интервальные и открытые ПИФы исчезали с рынка (их стало меньше на 8% и 9% соответственно), многие УК закрыли по 1-2 фонда из линейки. Новые фонды если и создавались, то практически только закрытого типа. Больше всего выросло число ЗПИФов недвижимости: 351 вместо 336. Это и понятно: недвижимость пока пострадала меньше, чем ценные бумаги. Кризис сделал рискованными практически любые вложения – от акций до иностранной валюты. На этом фоне риск снижения стоимости коммерческих и жилых квадратных метров, а также арендных ставок кажется инвесторам приемлемым. Вероятно, тенденция продолжится и в будущем: ЗПИФы – инструмент для крупных инвесторов – продолжат рост, а число открытых и интервальных фондов, сейчас стагнирующих, будет сокращаться и далее. Появление новых категорий паевых инвестиционных фондов – таких как рентный фонд, кредитный фонд, фонд товарного рынка, хедж-фонды – и введение понятия «квалифицированный инвестор» еще больше подтолкнут рынок коллективных инвестиций в сторону укрупнения. Пожалуй, термин «коллективные» скоро останется лишь данью традиции.

При этом некоторые типы фондов в будущем, вероятно, будут процветать. Товарные ПИФы могут стать альтернативой бумажным активам, позволив стабилизировать

портфель в условиях кризиса, ведь товарные рынки, как правило, не коррелируют с фондовым. Можно ожидать, что хедж-фонды продемонстрируют больший потенциал прочности в условиях падающего рынка и будут более привлекательны для инвесторов, нежели традиционные фонды.

Ряд законодательных инициатив, например появившаяся возможность вложения в иностранные активы, скорее всего, окажется не очень востребованным в среднесрочной перспективе, так как все без исключения мировые финансовые рынки переживают не лучшие времена. Но сама возможность диверсификации портфелей при помощи зарубежных активов станет очевидным шагом вперед.

ВЛАДИМИР ВЕДЕНЕЕВ

Директор департамента управления активами УК Банка Москвы

Хорошие результаты по нашим ПИФам «Рождественка» и «Рублевка» во многом связаны с консервативной стратегией этих фондов. Скажем, правила «Рублевки» вообще не предполагают вложений в акции, а в «Рождественке» они не могут превышать 50%. Большая часть средств фонда «Рождественка» (порядка половины) вложена в высоколиквидные облигации «голубых фишек». Так что драматическое падение акций, которое началось осенью 2008 года и закончилось в феврале 2009-го, не оказало серьезного влияния на этот фонд и тем более на ПИФ «Рублевка».

Что касается будущего рынка коллективных инвестиций, полагаю, что при сохранении сегодняшней конъюнктуры (речь об увеличении цен на нефть) российский рынок ценных бумаг продолжит рост. Кроме того, не нужно забывать, что рынок акций еще не полностью восстановился после падения, несмотря на 80%-ный рост с начала года. Так что потенциал роста, на мой взгляд, есть. С другой стороны, акции российских компаний уже не являются сверхнедооцененными, как это было, скажем, в феврале.

Вероятность роста бумаг отечественных предприятий, впрочем, не означает, что всем инвесторам стоит пересмотреть стратегию в сторону агрессивной. Полагаю, что и консервативное инвестирование (облигации крупных компаний, драгметаллы) позволит пайщикам неплохо заработать.

АЛЕКСАНДР ГОЛОВЦОВ

Начальник управления аналитических исследований УК «УРАЛСИБ»

Опыт показывает, что настоящий капитал можно сколотить как раз во время кризиса! Но сделать это может лишь тот, кто сохраняет хладнокровие и способен видеть перспективу за шквалом текущих проблем. Поведение фондового рынка постоянно меняется. Однако существуют два постулата, которые очень часто «срабатывают». Первый: доходность гораздо больше зависит от «точки входа», ценового уровня покупки, чем от ситуации в экономике, изменений ВВП и даже прибылей эмитентов. Второй: котировки начинают расти задолго до преодоления спада деловой активности. Точнее – с того

Пифы на фоне кризиса

Динамика падения открытых, интервальных и закрытых фондов



Сырье и фондовый рынок

СЧА фондов и цены на нефть падали синхронно



Источник диаграмм: НЛУ. Июнь 2009 г.

момента, когда спад ВВП достигает максимальной глубины. Ко времени выхода экономики на траекторию роста львиная доля доходности от восстановления рынка обычно уже позади. Что касается «точки входа», то главное – с каким дисконтом к реальной стоимости активов мы покупаем акции. Если он велик, как, например, в случае с энергетическими компаниями в начале 2009 года, можно быть спокойным: экономическая жизнь продолжается, а значит, активы вряд ли будут долго торговаться в 5–10 раз дешевле их реальной стоимости. Именно за счет выбора эмитентов с активами, аномально недооцененными рынком, можно лучше всего зарабатывать на кризисе. Это реализовал фонд «УРАЛСИБ Энергетическая Перспектива». Очень выгодной обычно бывает «точка входа» после аномального обвала котировок на рынке в целом. После падения на 70% и больше от пика в следующие 12 месяцев фондовый индекс, как правило, удваивается. В текущем году это правило сработало даже быстрее. «ЛУКОЙЛ Фонд Первый» смог заработать в трудные времена за счет продажи бумаг в начале падения рынка и восстановления позиций в акциях после обвала котировок.

Если говорить о перспективах отраслевых фондов, то, как нам кажется, на фоне других отраслей промышленности российская энергетика сейчас выделяется самой сильной недооценкой активов по сравнению с восстановительной стоимостью. Полагаю, что ряд генерирующих компаний имеют шансы вырасти в пять раз. Такой потенциал оправдывает все риски, связанные с реформированием отрасли. Сейчас «сети и генерация» примерно сбалансированы в составе портфеля нашего отраслевого фонда. Большая часть высокого дохода с начала года была все же получена за счет покупки по бросовым ценам ОГК и ТГК, а также крупного вложения в «Интер РАО», которое обещает очень высокие темпы расширения бизнеса.

С начала 2009 г.
российские фондовые индексы выросли примерно
НА 80%
по данным на июнь 2009 г.

Привлекательный для вложения сегмент экономики – финансовая сфера. Еще недавно все были напуганы историями об убытках по просроченным кредитам, на деле же все оказалось не так страшно, рентабельность банковского бизнеса растет. А вот акции операторов связи в основном выигрывали от воздействия краткосрочных факторов. В бизнесе же самих компаний не видно перелома к лучшему, спрос на услуги связи стагнирует или даже слегка сокращается. Активы в сегменте фиксированной связи пока оценены довольно дешево, но здесь есть риски, а мобильные операторы уже торгуются дороже зарубежных аналогов. Хотя в ближайшие месяцы ажиотаж вокруг консолидации «Связьинвеста» может продолжиться, поддерживая интерес к акциям региональных телекомов.

Металлургия и нефтегазовая отрасли пока выглядят менее предпочтительно. Акции сталелитейных компаний одно время торговались по совсем бросовым ценам из-за низкой загрузки мощностей и проблем с выплатой долгов. По мере преодоления этих трудностей котировки взлетели в несколько раз. Первое движение было оправданным, но нынешняя стоимость акций уже начинает учитывать восстановление цен на продукцию, которое пока под вопросом. То же самое можно сказать про нефтегазовые компании, которые к тому же больше теряют на укреплении рубля.

АЛЕКСЕЙ ТУХКУР

Первый заместитель генерального директора УК «Альфа-Капитал»

Наш фонд смог показать положительный результат в первую очередь за счет покупки качественных облигаций. Ни по одному инструменту в портфеле не был зафиксирован дефолт. Средства от погашенных осенью-зимой обязательств были успешно размещены под более чем 20%. В целом «Резерв» полностью выполнил свою основную цель – создать для инвесторов возможность «переждать шторм» на фондовом рынке и получить за этот период доход, сопоставимый с депозитами, но при большей ликвидности вложений. Мы рассчитываем, что в случае коррекции на рынке акций фонд сможет в очередной раз успешно сохранить средства клиентов.

АЛЕКСАНДР СТРОГАЛЕВ

Директор УК «Адекта»
Санкт-Петербург

Я связываю отток пайщиков из многих российских паевых фондов с качеством их управления. Пайщики – «думающая» аудитория. На кризисе они заработали прежде всего опыт и пришли к пониманию

важных вещей. Во-первых, осознали, что законодательно установленная структура портфеля фондов не дает возможности управляющему действовать в интересах клиента при падении рынка. Во-вторых, аналог индексного фонда дешевле создать самостоятельно через покупку акций, включенных в индекс, на брокерском счету. Резкий рост открытия новых брокерских счетов с октября 2008 года подтверждает тенденцию к переходу многих пайщиков в самостоятельные инвесторы.

В будущем ПИФы останутся привлекательным способом сбережений для инвесторов со скромными средствами: при небольшой сумме открытие брокерского счета невыгодно из-за фиксированных ежемесячных расходов. Наиболее перспективными будут интервальные фонды, инвестирующие в акции 2-3-го эшелона. Отбор предприятий для таких инвестиций требует кропотливой работы команды аналитиков. Хорошее будущее ожидает и хедж-фонды, предназначенные для квалифицированных инвесторов.

АНДРЕЙ ГУСЕВ
Директор Санкт-Петербургского филиала УК «Синергия»

На рынке коллективных инвестиций начинается постепенное восстановление спроса, но пока преимущественно в Москве. В регионах, если судить по статистике, отток средств из паевых фондов был намного более значительный, чем в столице, и восстановление идет достаточно вяло. Региональные частные инвесторы малоактивны и занимают выжидательную позицию: ждут благоприятной информации. В общем, ПИФы пользуются спросом в основном у юридических лиц, использующих эти вложения для реализации разных схем снижения налогов и повышения эффективности проектного финансирования.

Сейчас много равновероятных сценариев развития ситуации, и какой-то доминирующий вариант представить сложно. Если все тенденции не изменятся, доверие к рынку восстановится в конце 2009-го – начале 2010 года. Вкладчики постепенно будут перекладывать в ПИФы часть сбережений, хранящихся на депозитах и в разных валютах. Мы видим нашего клиента-пайщика, который придет к нам в ближайшем будущем, примерно таким: мужчина от 22 до 50 лет, с финансовым образованием или по роду деятельности, близкий к финансовой сфере. Ему не удалось заработать на прошлом росте рынка, и он решил не упустить нынешний момент.

ВЛАДИМИР СЕДЫХ
Управляющий в отделе управления активами на рынке ценных бумаг УК «Энергокапитал», Санкт-Петербург

Из-за стремительного падения отечественного фондового рынка немногие пайщики смогли сориентироваться и вовремя выйти, поэтому особо сильного оттока средств из ПИФов не наблюдалось. Разрыв в динамике произошел на дне рынка, где некоторые инвесторы поддались панике и забрали остатки своих средств. Паниковали преимущественно люди, купившие паи довольно дорого в 2007–2008 годах. Когда рынок начал расти, заметного притока средств не было. В целом все осталось примерно как было. Вряд ли в нынешних условиях у большинства, имеющего низкий уровень финансовой грамотности, появится здоровый интерес к фондовому рынку: все решают свои локальные проблемы, поэтому количество пайщиков не увеличится. Наоборот, возможен отток: рынок серьезно отрос, в прессе муссируется идея второй волны кризиса, люди могут не захотеть переживать ее вместе с рынком. Петербургский пайщик почти идентичен московскому, не стоит ожидать от него каких-то «местных» особенностей.



ОНИ ОБЫГРАЛИ РЫНОК

В представлении о том, что фондовый рынок – это рулетка, есть доля истины. Никакие знания и опыт не помогут обыграть рулетку. Анализ и расчет здесь бесполезны, если только вы не «человек дождя», проворачивающий в голове миллионы сложных математических операций.

В отличие от рулетки движения рынка профессионал может просчитать, предсказать и использовать себе во благо. Об этом свидетельствует опыт управляющих компаний, успешно зарабатывающих на бирже в бурю и в штиль, в кризис и в благополучные периоды. Эти результаты отражены в рейтингах аналитических агентств.

«Личный бюджет» решил познакомить читателя с двумя рэнкингами доходности ПИФов от Национальной лиги управляющих. Из рэнкинга доходности за год (с 1.06.2008 по 1.06.2009 года) мы выбрали 15 фондов-лидеров. Их успех доказывает, что кризис и обвал – время больших возможностей.

Из рэнкинга доходности за пять лет мы взяли 15 фондов-долгожителей по российским меркам (подобные фонды на Западе могут «жить» и 100 лет). Их менеджеры продемонстрировали умение работать успешно в любых рыночных условиях.

На каждый фонд из списка лидеров «ЛБ» собрал мини-досье. В него вошли: график изменения стоимости пая за весь срок существования фонда, показатели доходности за год или за пять лет, пики и провалы за последний год (для каждого фонда мы указывали минимальную и максимальную цену за этот период).

В каждом таком «паспорте фонда» обозначены лишь основные комиссии – надбавка и скидка. Первая взимается при покупке паев, вторая – при погашении. Обратите внимание, что они могут различаться в зависимости от вкладываемой суммы и срока владения паями. Вкладывать больше и держать дольше – выгодно.

Помимо скидки и надбавки есть и другие сборы: за управление, вознаграждение спецдепозитария, регистратора, аудитора, оценщика. Обычно эти комиссии составляют доли процента, но бывают и значимыми. Так, вознаграждение управляющих портфелем может составлять 3–5%, что, естественно, съест часть дохода. Поэтому пайщик-новичок обязательно должен поинтересоваться наличием дополнительных комиссий (особенно если ПИФ не взимает скидку и/или надбавку).

Для приобретения паев обычно нужно явиться в офис УК и предъявить удостоверение личности. С покупкой «на расстоянии» тоже проблем не должно возникнуть. Но тогда придется открывать банковский счет и переводить деньги по безналичному расчету. Хлопот больше, но в такой системе расчетов бывают и плюсы – некоторые комиссии могут оказаться меньше. Однако универсальных правил здесь нет, у каждой управляющей компании свои условия.

Если потенциальный клиент и управляющий живут в разных городах, это тоже преодолимо. Можно купить паи с помощью доверенного лица (предварительно оформив доверенность) или найти агента УК в нужном регионе. У крупных компаний имеется разветвленная агентская сеть, а список пунктов продаж вы найдете по ссылке, приведенной в разделе «где купить». Там же мы приводим справочные телефоны; при наличии у компании бесплатного номера для междугородных звонков (начинается с 8 800) публикуем именно его.

Доходы лучших российских ПИФов в наше непростое время впечатляют. Однако повторим традиционное предупреждение, которое инвестор слышит от добросовестного управляющего: цена паев может как увеличиваться, так и уменьшаться. Высокий доход в прошлом не гарантирует светлого будущего. Коллективные инвестиции, как и самостоятельные операции с ценными бумагами, могут быть весьма привлекательными, но риск потерять вложенное всегда остается.

Условные обозначения: **ИА** – интервальный фонд акций. **ОА** – открытый фонд акций. **ОО** – открытый фонд облигаций. **ОС** – открытый фонд смешанных инвестиций. **ОД** – открытый фонд денежного рынка. **СЧА** – стоимость чистых активов на 01.06.2009. **ПАЙ** – стоимость пая на 01.06.2009. **МИН.** – минимальная стоимость пая за год. **МАКС.** – максимальная стоимость пая за год. **Н** – надбавка УК (комиссия при покупке пая). **С** – скидка УК (комиссия при продаже пая). Расчетный год – 01.06.2008–01.06.2009, расчетные 5 лет – 01.06.2004–01.06.2009

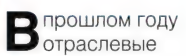
1

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ПЕРСПЕКТИВА (ИА)

УК УРАЛСИБ



УПРАВЛЯЮЩИЙ
ДМИТРИЙ МИХАЙЛОВ





В прошлом году отраслевые фонды били рекорды, а сейчас почти все они покинули список лидеров. Исключение – электроэнергетика. Вложения в нее по-прежнему суперприбыльны. Управляющие поверили в генерирующие, сетевые и распределительные компании России и стран бывшего СССР, производителей оборудования и провайдеров различных услуг для энергоотрасли. Поверили и не ошиблись.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 03.03.08–19.06.09



→ **СЧА**	53 372 270 руб.
→ **ПАЙ**	3 449,47 руб.
→ **МИН.**	3 357 руб.
→ **МАКС.**	12 296 руб.
→ **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД**	49,97%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 300 000 | 0,5% от 300 000 руб.
С 1% от стоимости пая при погашении в срок до года | 0,5% в период 1–3 лет | 0% через 3 года

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 30 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 20 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.management.uralsib.ru/index.wbp
8 (800) 200–90–58

2

ГЛОБЭКС-СБАЛАНСИРОВАННЫЙ (ОС)

УК БАЗИС-ИНВЕСТ

В портфеле фонда высоколиквидные акции первого эшелона, а также акции второго эшелона с потенциалом роста. Часть вложений размещается в инструменты с фиксированной доходностью, доля которых увеличивается при неблагоприятной ситуации на рынке и сокращается в периоды роста.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 10.10.06–04.06.09



→ **СЧА**	22 852 116,79 руб.
→ **ПАЙ**	1 338,41 руб.
→ **МИН.**	551,65 руб.
→ **МАКС.**	1 338,41 руб.
→ **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД**	30,11%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0,5% от стоимости пая
С 2% при погашении в срок до 181 дня | 1% в период 181–365 дней | 0% через год

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 500 000 руб.
через агентов от 5000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.bazisinvest.ru/buypai.php
+7 (495) 783–07–83

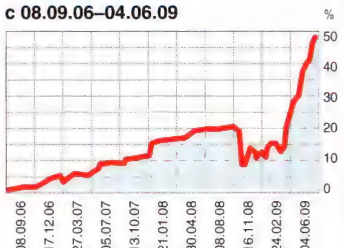
3

АГОРА - ФОНД СБЕРЕЖЕНИЙ (ОС)

УК ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Из названия самого фонда следует, что основным принципом при размещении активов является сохранность, поэтому средства фонда инвестируются только в рынок облигаций. Подходит для инвесторов, не готовых к рискам рынка акций, при этом желающих получать доход, превышающий уровень инфляции и ставки по депозитам.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 08.09.06–04.06.09



→ **СЧА**	14 794 332,75 руб.
→ **ПАЙ**	1 472,56 руб.
→ **МИН.**	1 082,89 руб.
→ **МАКС.**	1 472,56 руб.
→ **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД**	24%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1% от стоимости пая
С 1% при погашении пая до 181 дня | 0,5% в срок 181–365 дней | 0% через год

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 15 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 3 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.ukpi.ru/main/company/contacts
+7 (495) 642–67–30

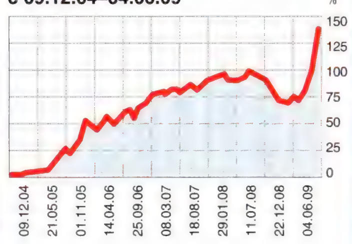
4

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ - ФОНД ОБЛИГАЦИЙ (ОО)

УК СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ

Фонд неотраслевых облигаций с головным офисом в Санкт-Петербурге – хороший вариант вложений для консервативного инвестора. Облигационные фонды в кризисные времена оказались одними из самых прибыльных.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 09.12.04–04.06.09



→ **СЧА**	207 463 707,71 руб.
→ **ПАЙ**	2 349,40 руб.
→ **МИН.**	1 671,32 руб.
→ **МАКС.**	2 349,40 руб.
→ **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД**	17,97%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1,5% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 50 000 руб. | 1,2% 50 000–100 000 руб. | 0% от 100 000 руб.
С 1,5% при погашении пая в срок до 181 дня | 0,5% в срок 180–365 дней | 0% через 730 дней

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 30 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 10 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.szuk.ru/info_for_invest/buy
+7 (812) 702-67-87

5

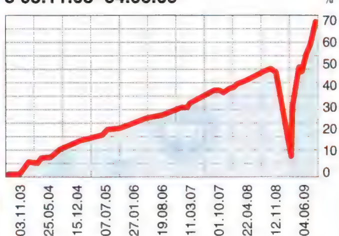
БКС-ФОНД НАЦИОНАЛЬНЫХ ОБЛИГАЦИЙ (ОО)

УК БРОКЕР-КРЕДИТСЕРВИС

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ВЛАДИМИР СОЛОДУХИН

Фонд привлекателен для инвесторов, стремящихся получить максимальный доход на рынке инструментов с фиксированной доходностью (облигаций). Основная цель – получение более высокого дохода по сравнению с высоконадежными государственными ценными бумагами. Горизонт инвестирования – 6 месяцев – 2 года.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 03.11.03–04.06.09



→ **СЧА**	37 762 701,85 руб.
→ **ПАЙ**	1 661,12 руб.
→ **МИН.**	1 087,74 руб.
→ **МАКС.**	1661,12 руб.
→ **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД**	14,67%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 1 млн руб. | 0% от 1 млн руб.
С 1% от стоимости пая при погашении в срок до 6 мес. | 0% через 6 мес.

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 5 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 1 000 руб.

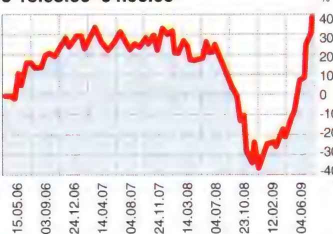
ГДЕ КУПИТЬ
www.bcs.ru/am/company/contacts.asp
8 (800) 785-55-44

6 РН-ТРАСТ 30 (ОА)

УК РН-ТРАСТ

Управляющие этого фонда сделали ставку на «голубые фишки» – 30 крупнейших российских публичных компаний – эмитентов ценных бумаг, чья деятельность неразрывно связана с экономическим благополучием страны. Несмотря на то что «голубые фишки» пострадали при падении фондового рынка не меньше, чем другие акции, их последующий рост все равно был впечатляющим.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 15.05.06–04.06.09



- **СЧА** 992 338,88 руб.
- **ПАЙ** 42 439,98 руб.
- **МИН.** 19 610,44 руб.
- **МАКС.** 42 439,98 руб.
- **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД** 13,46%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
С 0%

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 30 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.rntrust.ru
+7 (495) 625–18–21

7 ЛУКОЙЛ ФОНД ПЕРВЫЙ (ОА)

УК УРАЛСИБ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ИГОРЬ МИХАЙЛОВ



Средства фонда вкладываются в «голубые фишки» фондового рынка – акции наиболее надежных и устойчивых российских предприятий. Ликвидность акций является вторым по значимости критерием при выборе инструментов. Около 60% вложений фонда направлены в нефтегазовую отрасль.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 14.11.98–04.06.09



- **СЧА** 8 941 931 925,25 руб.
- **ПАЙ** 10 370,18 руб.
- **МИН.** 4 888,33 руб.
- **МАКС.** 10 370,18 руб.
- **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД** 8,78%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
С 0,5% при продаже пая через УК | 0% у агентов

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 30 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 5 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.management.uralsib.ru
8 (800) 200–90–58

8 РЕГИОН - ФОНД СБАЛАНСИРОВАННЫЙ (ОС)

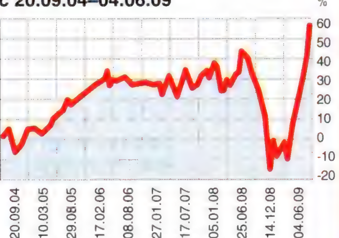
УК РЕГИОН ЭССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЯЮЩИЕ:
ПАВЕЛ БЕЛОМЫТЦЕВ
СЕРГЕЙ РУСИН



Доля облигаций в портфеле фонда может составлять 20–70%. Общая доля акций – ликвидных бумаг крупнейших компаний разных отраслей со значительным долгосрочным и краткосрочным потенциалом роста – может составлять от 30 до 100%.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 20.09.04–04.06.09



- **СЧА** 31 218 507,67 руб.
- **ПАЙ** 1 564,81 руб.
- **МИН.** 849,34 руб.
- **МАКС.** 1 564,81 руб.
- **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД** 8,77%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
С 0%

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 10 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 3 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.region.ru/AssetsManagement/Contacts
+7 (495) 777–29–64

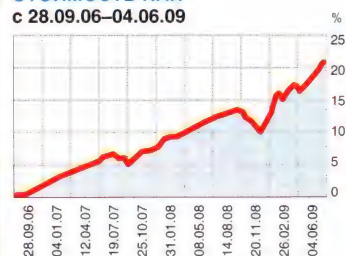
9 ГАЗПРОМБАНК – КАЗНАЧЕЙСКИЙ (ОО)

УК ГАЗПРОМБАНК - УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
АНДРЕЙ ЗОКИН

Фонд, придерживаясь консервативной стратегии, демонстрировал стабильные результаты даже в острый период кризиса – осенью 2008 года. Такие результаты достигнуты благодаря тому, что летом 2008 года, предвидя кризис ликвидности на внутреннем рынке, управляющие реструктурировали портфель, вложив средства в бумаги эмитентов с высокими кредитными рейтингами.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 28.09.06–04.06.09



- **СЧА** 127 216 492,46 руб.
- **ПАЙ** 1 209,83 руб.
- **МИН.** 1 093, 34 руб.
- **МАКС.** 1 209,83 руб.
- **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД** 8,34%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
С 0,01% при погашении пая через агента | 0% через УК

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
через УК от 1 млн руб.,
через агента от 5 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

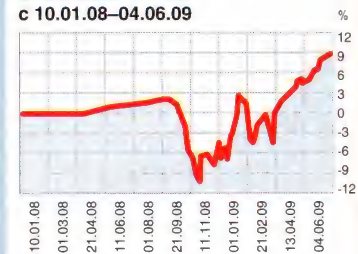
ГДЕ КУПИТЬ
www.am.gazprombank.ru/about/contacts
8 (800) 700–70–05

10 РУССКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛУБ-ОБЛИГАЦИИ (ОО)

УК РУССКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛУБ

Управляющие ставят своей целью долгосрочное вложение средств в ценные бумаги. Прежде всего – в государственные бумаги, облигации субъектов Федерации и муниципальные ценные бумаги. Доля акций крупных предприятий может составлять до 40% фонда – это добавляет риска, но при умелом управлении этой долей доходность фонда может существенно повыситься.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 10.01.08–04.06.09



- **СЧА** 10 892 565,93 руб.
- **ПАЙ** 1 089,26 руб.
- **МИН.** 895,90 руб.
- **МАКС.** 1 089,26 руб.
- **ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД** 8,06%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
С 1,5% от стоимости пая при погашении в срок до 184 дней | 0% через 184 дня

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 100 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 30 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
http://rusinvestclub.com/ru/contacts
+7 (495) 411–62–15

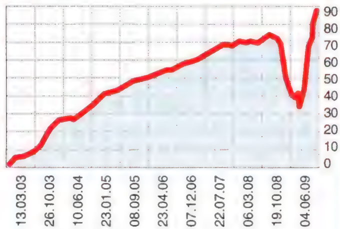
11 ВТБ - ФОНД КАЗНАЧЕЙСКИЙ (ОО)

УК ВТБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ОЛЕГ ЦЕЦЕГОВ

Объект вложений фонда – облигации с низким уровнем риска. Фонд инвестирует в бумаги наиболее надежных эмитентов – государственные обязательства, бумаги субъектов Федерации и наиболее устойчивых национальных корпораций.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 13.03.03–04.06.09



СЧА	82 004 969,94 руб.
ПАЙ	18,75 руб.
МИН.	13,87 руб.
МАКС.	18,75 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД	7,76%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0% от стоимости пая при покупке через УК, ВТБ24 или брокера | 1,2% при покупке через ВТБ

С При погашении через брокера: 2% от стоимости пая до 6 мес. | 1,5% от 6 мес. до года | 1% от года до 2 лет | 0% через 2 года.
При погашении через ВТБ24/ВТБ: 1% от стоимости пая

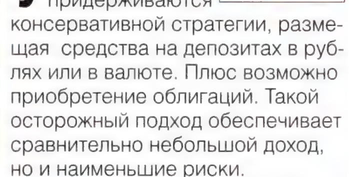
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 5 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.vtb-am.ru/contacts
8 (800) 700–44–04

12 РУБЛЕВКА – ФОНД ДЕНЕЖНОГО РЫНКА (ОД)

УК БАНКА МОСКВЫ



УПРАВЛЯЮЩИЙ
НАТАЛЬЯ КОНДРАШИНА

Управляющие придерживаются консервативной стратегии, размещая средства на депозитах в рублях или в валюте. Плюс возможно приобретение облигаций. Такой осторожный подход обеспечивает сравнительно небольшой доход, но и наименьшие риски.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 29.10.07–04.06.09



СЧА	309 193 640,35 руб.
ПАЙ	1 102,67 руб.
МИН.	1 025,04 руб.
МАКС.	1 102,67 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД	7,5%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1,5% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 50 000 руб. | 1% от 50 000 до 250 000 руб. | 0,5% от 250 000 до 1 млн руб. | 0% от 1 млн руб.

С 1,5% от стоимости пая при погашении в срок до 61 дня | 0% через 61 день

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

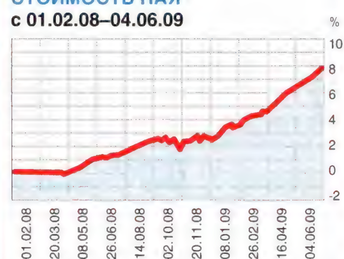
ГДЕ КУПИТЬ
www.bm-am.ru/ru/pokupka/kupity/spisok
8 (800) 200–23–26

13 ИНГОССТРАХ ДЕНЕЖНЫЙ РЫНОК (ОД)

УК ИНГОССТРАХ-ИНВЕСТИЦИИ

В мире фонды денежного рынка занимают второе место по объему после фондов акций. У нас подобные фонды вышли на сцену в качестве лидеров лишь сейчас. Инвестиционная стратегия умеренно консервативная, что позволяет получать текущую доходность больше, чем по банковскому вкладу. Дополнительным плюсом при этом является то, что в отличие от депозита, из открытого денежного фонда можно «выйти» в любой момент, продав паи.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 01.02.08–04.06.09



СЧА	51 405 748,74 руб.
ПАЙ	3 240,58 руб.
МИН.	3 021,08 руб.
МАКС.	3 240,58 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД	7,36%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%

С 0%

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 30 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.ingosinvest.ru/pif/buy.html?capital=Y
8 (800) 100–48–98

14 ФИНАМ ДЕПОЗИТНЫЙ (ОД)

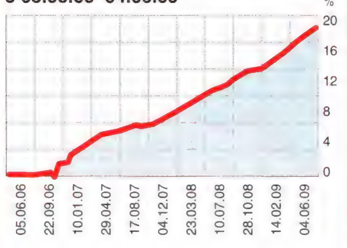
УК ФИНАМ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
НИКОЛАЙ СОЛАБУТО

Средства пайщиков размещаются в основном в краткосрочные инструменты – депозиты и облигации, в том числе в государственные ценные бумаги, бумаги субъектов Федерации, муниципальные бумаги и облигации российских хозяйственных обществ.

СТОИМОСТЬ ПАЯ

с 05.06.06–04.06.09



СЧА	24 329 439,28 руб.
ПАЙ	1 185,31 руб.
МИН.	1 106,05 руб.
МАКС.	1 185,31 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД	7,28%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0,1% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 500 000 руб. | 0,5% от 500 000 руб.

С 0,9% от стоимости пая при погашении в срок до 180 дней | 0,5% от 180 до 365 дней | 0,2% через 365 дней

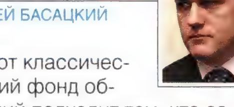
ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.fdu.ru/funds/buy_share/default.asp
8 (800) 200–44–00

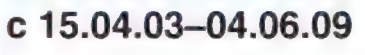
15 АЛЬФА-КАПИТАЛ РЕЗЕРВ (ОО)

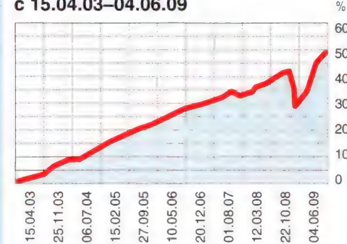
УК АЛЬФА-КАПИТАЛ



УПРАВЛЯЮЩИЙ
АНДРЕЙ БАСАЦКИЙ

Этот классический фонд облигаций подходит тем, кто за год и более хотел бы получить доходность, превышающую процент по банковскому депозиту. Умеренно-консервативная стратегия предполагает вложение в максимально надежные и ликвидные бумаги, а также в денежные средства. Наличие качественных облигаций в портфеле (рейтинг не ниже B по шкале *Moody's*, *Standard & Poors's* или *Fitch*) делает дефолты маловероятными.

СТОИМОСТЬ ПАЯ

с 15.04.03–04.06.09



СЧА	39 345 505,49 руб.
ПАЙ	1 503,98 руб.
МИН.	1 292,29 руб.
МАКС.	1 503,98 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА ГОД	7,26%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%

С 1% при погашении в срок до 3 мес. | 0% в остальных случаях

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 100 000 руб., через агентов от 5 000 руб.

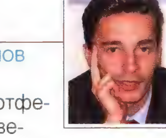
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.alfacapital.ru/buy/russia
8 (800) 200–28–28

1

ЭНЕРГОКАПИТАЛ – СБАЛАНСИРОВАННЫЙ (ОС)

УК ЭНЕРГО-КАПИТАЛ



УПРАВЛЯЮЩИЙ
АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ

В активах портфеля – акции ведущих российских предприятий, федеральные и муниципальные ценные бумаги.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 23.11.00–05.06.09



→ СЧА	242 324 575,75 руб.
→ ПАЙ	782,04 руб.
→ МИН.	258,07 руб.
→ МАКС.	1 001,40 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	200,74%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н Через УК – 0% от стоимости пая. Через агента* 1,5% для сумм до 100 000 руб. | 1% от 100 000–500 000 руб. | 0,5% от 500 000 руб.

С при погашении через кассу УК 0,5–3% от стоимости пая | через УК на банковский счет 0–0,5% | через агента* 1% при погашении в срок до 180 дней | 0,5% более 180 дней

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 100 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 100 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.pif-energ.ru/where
+7 (812) 458–58–68

* Агент ООО «Универсальный брокер» скидку и надбавку не взимает.

2

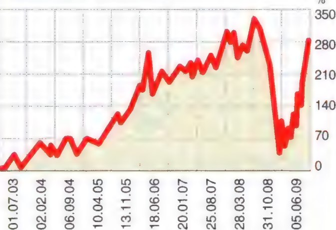
РЕГИОН ФОНД АКЦИЙ (ОА)

УК РЕГИОН ЭССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
СЕРГЕЙ РУСИН

Фонд нацелен на получение дохода за счет прироста курсовой стоимости ценных бумаг, а также за счет дивидендов. Собранные средства направляются в основном на покупку акций российских компаний (доля акций в инвестпортфеле составляет 70–100%). Управляющие покупают бумаги, по тем или иным причинам недооцененные рынком. Недооцененность определятся по итогам сравнения рыночной стоимости компании и финансовых показателей ее деятельности.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 01.07.03–05.06.09



→ СЧА	69 812 135,84 руб.
→ ПАЙ	3 795,43 руб.
→ МИН.	1 341,01 руб.
→ МАКС.	4 281,21 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	187,68%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%

С 0%

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 10 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 3 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.region.ru/AssetsManagement/Contacts
+7 (495) 777–29–64

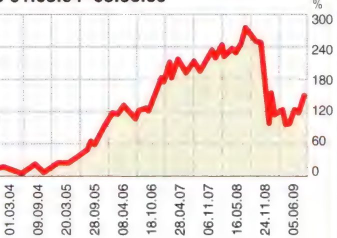
3

ГРАНАТ (ОС)

УК РОСБАНКА

Средства фонда инвестируются в высоколиквидные акции первого эшелона, а также в недооцененные акции компаний второго эшелона с низкой капитализацией. В случае неблагоприятной конъюнктуры на рынке акций, активы фонда могут быть размещены в облигации российских эмитентов. Предполагается, что максимальный доход фонд даст вкладчику, не боящемуся инвестировать надолго.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 01.03.04–05.06.09



→ СЧА	1 239 846 446,55 руб.
→ ПАЙ	2 527,52 руб.
→ МИН.	1949,97 руб.
→ МАКС.	3974,71 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	172,59%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%

С 1,5% от стоимости пая при погашении до 180 дней | 0,75% от 180 до 365 дней | 0,25% через 365 дней | 0% через 365 дней при стоимости паев не менее 3 млн руб.

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 10 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 5 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
http://rosbankmc.ru/funds/sale
8 (800) 700–76–96

4

ПЕТР СТОЛЫПИН (ОА)

УК ОФГ ИНВЕСТ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ВАДИМ ОГНЕЩИКОВ

Динамичная стратегия управления фонда предполагает вложение в акции крупных российских предприятий наиболее перспективных отраслей экономики. Фонд подходит для инвестора, положительно оценивающего будущее российской экономики и рассчитывающего на долгосрочные вложения.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 21.04.97–05.06.09



→ СЧА	4 428 696 502,22 руб.
→ ПАЙ	760,18 руб.
→ МИН.	393,17 руб.
→ МАКС.	1 225,95 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	121,63%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0,5% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 100 000 руб. | 0% более 100 000 руб.

С 3% при погашении паев в срок до 90 дней | 1% от 90 до 180 дней | 0% через 180 дней

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 100 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 1 500 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.ufgam.ru/where
8 (800) 200–08–34

5

АГАНА – МОЛОДЕЖНЫЙ (ОС)

УК АГАНА

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ОЛЕГ ТУРИНОВ

Портфель фонда включает существенную долю корпоративных и муниципальных облигаций. Эти «стабильные» бумаги с фиксированным доходом противопоставлены неустойчивости акций на нынешнем фондовом рынке. Кроме того, корпоративные облигации приносят достаточно высокий доход, отличаясь при этом высокой надежностью.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 03.03.03–05.06.09



→ СЧА	12 590 065,25 руб.
→ ПАЙ	212,63 руб.
→ МИН.	80,76 руб.
→ МАКС.	271,32 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	104,33%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0% | до 2,5% через агента

С 1,5% при погашении в срок до 365 дней | 0% через 365 дней

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 50 000 руб., у агента от 100 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 10 000 руб. у агента от 100 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
http://agana.alor.biz/about/map.php
+7 (495) 987–44–44

6 БАЗОВЫЙ (ОА)

УК КЭПИТАЛ ЭССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ЭДВАРД ЖУК

Основное направление инвестиций фонда – котируемые ценные бумаги российских акционерных обществ с большой рыночной капитализацией, то есть самых крупных предприятий страны. Имущество ПИФа может включать и денежные средства. Фонды акций, в большинстве своем отставшие от всех прочих на кризисном переломе 2008–2009 годов, в долгосрочной перспективе остаются все-таки доходными.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 08.06.01–05.06.09



СЧА	112 867 093,13 руб.
ПАЙ	349 295,68 руб.
МИН.	131 878,74 руб.
МАКС.	518 208,76 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	94,64%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ
Н 1%
П 0%

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 25 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 25 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.casm.ru/ShowContent.asp?id=inv_where
+7 (495) 642–80–73

7 АЛЬФА-КАПИТАЛ АКЦИИ (ОА)

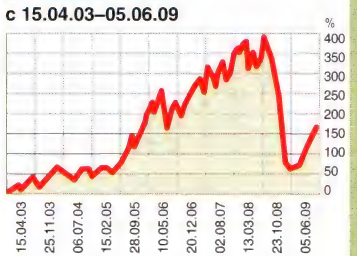
УК АЛЬФА-КАПИТАЛ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ЙОХАН ЭКСТРОМ



Фонд акций, подходящий для широкого круга инвесторов. Управляющие вкладывают в российские акции с высоким потенциалом роста с целью получения максимального дохода в долгосрочной перспективе. Количество акций в портфеле – до 100%. Денежные средства, находящиеся во вкладах в одной кредитной организации, могут составлять не более 25% портфеля.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 15.04.03–05.06.09



СЧА	3 372 182 647,93 руб.
ПАЙ НА 1.06.09	2 672,23 руб.
МИН.	1 514, 45 руб.
МАКС.	4 831,90 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	94,64%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ
Н 0% | до 1,5% через агентов
П 1,5% при погашении пая в срок до 365 | 1% от 366 до 730 | 0% через 730 дней | до 2,5% через некоторых агентов)

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 30 000 руб.,
у агента от 5 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 1 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.alfacapital.ru/buy/russia
8 (800) 200–28–28

8 АЛЬЯНС РОСНО-АКЦИИ (ОА)

УК АЛЬЯНС-РОСНО

УПРАВЛЯЮЩИЙ
МИХАИЛ АКРАМОВСКИЙ

Фонд инвестирует в акции крупнейших российских компаний разных отраслей в расчете на долгосрочный рост, опережающий темп роста экономики в целом. Выбор акций основан на фундаментальном анализе эмитентов.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 07.07.03–05.06.09



СЧА	204 855 836,49 руб.
ПАЙ	104,69 руб.
МИН.	41,14 руб.
МАКС.	162,171 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	93,05%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ
Н 1% от стоимости пая при сумме первого взноса 50 000–300 000 руб. | 0,5% при допвзносах до 300 000 руб. | 0% при первом или допвзносе от 300 000 руб.
П 1% при погашении паев в срок до 1 года | 0% после 3 мес. при стоимости погашаемых паев от 5 млн руб. и через 1 год вне зависимости от стоимости паев

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 50 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 10 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.allianzrosno.ru/component/option,com_agents/Itemid,262
+7 (495) 737–37–73

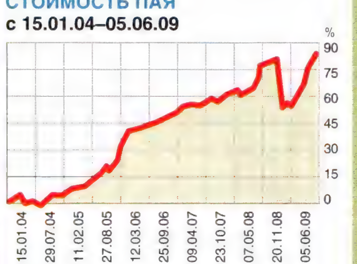
9 ОТКРЫТИЕ - ОБЛИГАЦИИ (ОО)

УК ОТКРЫТИЕ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ДМИТРИЙ КОСМОДЕМЬЯНСКИЙ

Инвестирование в рамках фонда облигаций осуществляется в бумаги с фиксированной доходностью (государственные, муниципальные и корпоративные облигации). Они обеспечивают фонду стабильный рост при сравнительно небольшом доходе. Данный фонд интересен инвесторам, ориентированным на защиту вложений от инфляции, чем на агрессивный рост и высокую доходность.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 15.01.04–05.06.09



СЧА	342 179 636,65 руб.
ПАЙ	1 851,27 руб.
МИН.	1534,75 руб.
МАКС.	1 851,27 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	86,88%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ
Н 1% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 500 000 руб. | 0,5% от 500 000 руб.
П 1% при погашении в срок до 1 года | 0% через 1 год

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 50 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 5 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.open-am.ru/ru/agents
8 (800) 200–99–66

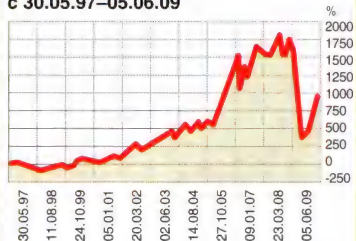
10 ТРОЙКА ДИАЛОГ - ДОБРЫНЯ НИКИТИЧ (ОА)

УК ТРОЙКА ДИАЛОГ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
ОЛЕГ ЛАРИЧЕВ

Управляющие инвестируют средства пайщиков в акции российских компаний, что является довольно рискованным, но и одновременно потенциально весьма доходным способом вложений. Фонд подходит тем, кто верит в отечественный рынок – один из наиболее динамично развивающихся рынков в мире.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 30.05.97–05.06.09



СЧА	7 115 841 821,74 руб.
ПАЙ	5 359,91 руб.
МИН.	2 377,96 руб.
МАКС.	8 763,49 руб.
ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	84,60%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ
Н 0%
П 1% от стоимости пая при погашении

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 30 000 руб.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС
от 2 500 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
http://am.troika.ru/rus/Mutual_Funds/How_to_invest/Ofisi_prodaj/index.wbp
8 (800) 100–31–11

11 ФИНАМ ПЕРВЫЙ (ОС)

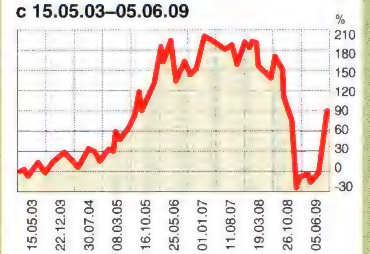
УК ФИНАМ МЕНЕДЖМЕНТ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
НИКОЛАЙ СОЛАБУТО



Наличие как акций, так и облигаций в портфеле дает возможность фонду существенно уменьшать риски во время нестабильности на фондовом рынке и получать хороший доход при его росте. В портфель входят акции Сбербанка, «Норникеля», «Газпрома», «Лукойла», «Мосэнерго» и других. Паи этого фонда целесообразно выбрать тем, кто намерен вложить сравнительно небольшую сумму на долгое время.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 15.05.03–05.06.09



→ СЧА	106 530 018,12 руб.
→ ПАЙ	203,43 руб.
→ МИН.	65,78 руб.
→ МАКС.	271,87 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	82,71%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 500 000 руб. | 0,5% от 500 000 руб.
П 1,5% при погашении паев до 180 дней | 1% от 180 до 365 дней | 0,5% через 365 дней

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 200 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 200 руб.

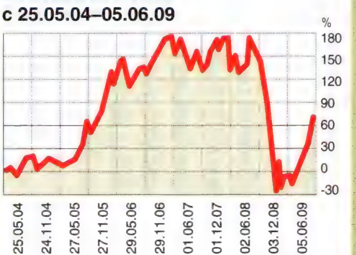
ГДЕ КУПИТЬ
www.fdu.ru/funds/agential_points/default.asp
8 (800) 200–44–00

12 РИКОМ-АКЦИИ (ОО)

УК РИКОМ-ТРАСТ

Инвестиции в этот фонд являются относительно рискованными, как и вложения в любой другой фонд акций. Однако высокий риск подразумевает высокую доходность. Для снижения рисков управляющие используют диверсифицированную модель управления, которая позволяет защитить инвестиции вкладчиков от негативных изменений в какой-либо одной отрасли. Суть ее заключается в распределении средств фонда между акциями предприятий различных отраслей, которые управляющий считает перспективными.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 25.05.04–05.06.09



→ СЧА	69 212 395,90 руб.
→ ПАЙ	1 752,86 руб.
→ МИН.	765,98 руб.
→ МАКС.	2 634,50 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	75,29%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
П 1%

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 5 000 руб.

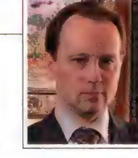
→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 5 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.fondmarket.ru/information/how_to_buy_or_sell_share/nonresident
+7 (495) 921–15–55

13 РОЖДЕСТВЕНКА (ОА)

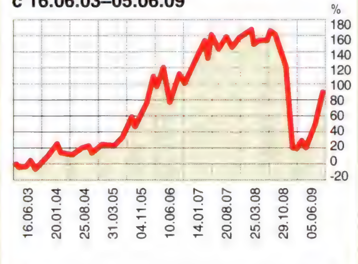
УК БАНКА МОСКВЫ

УПРАВЛЯЮЩИЙ
АЛЕКСЕЙ ВОЛКОВ



Фонд работает преимущественно с «голубыми фишками» – наиболее ликвидными акциями и облигациями. Фонд открытый – можно входить и выходить когда угодно, что означает высокую ликвидность. Он подходит пайщикам, согласным на умеренную доходность в обмен на высокую ликвидность. Рекомендуемый срок инвестирования – 1–3 года.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 16.06.03–05.06.09



→ СЧА	150 629 590,41 руб.
→ ПАЙ	1 981,42 руб.
→ МИН.	1 172,09 руб.
→ МАКС.	2 665,05 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	74,93%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 1,5% от стоимости пая при инвестируемой сумме до 50 000 руб. | 1% от 50 000 до 250 000 руб. | 0,5% от 250 000 руб. до 1 млн руб. | 0% от 1 млн руб.
П 1,5% при погашении паев в срок до года | 0% через год.

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
не установлен

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
не установлен

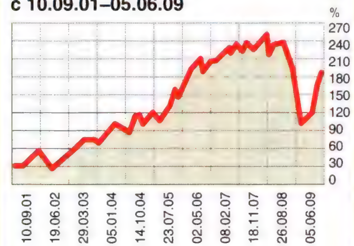
ГДЕ КУПИТЬ
www.bm-am.ru/ru/pokupka/kupity/spisok
8 (800) 200–23–26

14 НАКОПИТЕЛЬНЫЙ (ОС)

УК ЭЛБИ-ТРАСТ

Классический фонд смешанных инвестиций. Управляющие портфелем фонда придерживаются довольно консервативной стратегии. В их арсенале – акции и облигации крупных российских предприятий, а также денежные средства. Соотношение вложений меняется в соответствии с рыночной ситуацией.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 10.09.01–05.06.09



→ СЧА	432 438 756,60 руб.
→ ПАЙ	292,75 руб.
→ МИН.	Нет данных
→ МАКС.	Нет данных
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	74,80%

ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0,05% до 1,5% от стоимости пая в зависимости от инвестируемой суммы
П 0,05% до 1,5% в зависимости от количества погашаемых паев и срока владения

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 30 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 10 000 руб.

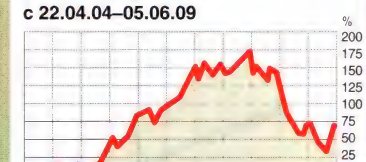
ГДЕ КУПИТЬ
www.elby.spb.ru
+7 (812) 702–50–95

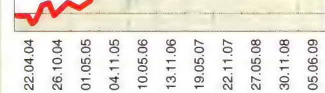
15 АСТЕРКОМ - ФОНД СБАЛАНСИРОВАННЫЙ (ОС)

УК АСТЕРКОМ

Стратегия фонда, как следует из названия, сбалансированная. Вложения обещают умеренную доходность при умеренном риске. Портфель формируется из акций, облигаций и свободных денег. При неблагоприятной конъюнктуре рынка прибыль от инвестиций в облигации компенсирует падение курса акций. Управляющий принимает решение о соотношении бумаг в имуществе фонда в зависимости от ситуации. Однако при любом движении рынка доля акций в портфеле составляет не менее 30% и не более 70%.

СТОИМОСТЬ ПАЯ
с 22.04.04–05.06.09





→ СЧА	1 761 491,12 руб.
→ ПАЙ	173,22 руб.
→ МИН.	134,50 руб.
→ МАКС.	251,42 руб.
→ ДОХОДНОСТЬ ЗА 5 ЛЕТ	73,89%

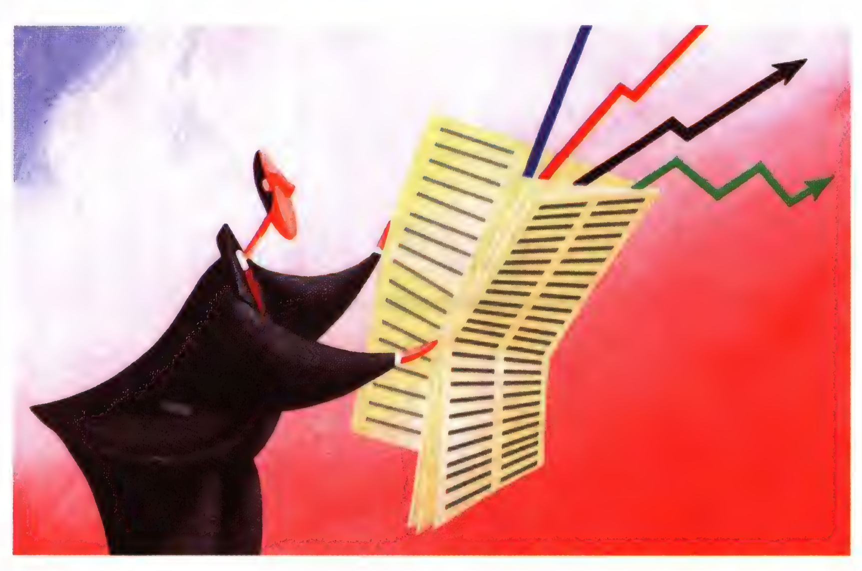
ОСНОВНЫЕ КОМИССИИ

Н 0%
П 2% при погашении в срок до 6 мес. | 1% от 6 мес. до 1 года | 0% через год

→ **ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 1 000 руб.

→ **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ВЗНОС**
от 1 000 руб.

ГДЕ КУПИТЬ
www.astercom.ru/texts.asp?lng=0&rbr=37
+7 (495) 626–05–78



Рискнем опять?

Финансисты спорят о будущем фондового рынка и о прогнозах динамики валют, но большинство сходится в одном: сейчас инвесторы снова готовы рисковать

СЕРГЕЙ ТЮКАНЬКО



Аналитик УК «Райффайзен Капитал»

Наш сценарий развития событий предполагает рост российского рынка акций до конца года. Наиболее привлекательны, на наш взгляд, инструменты рынка коллективных инвестиций, связанные с размещением средств в отечественные акции. Сейчас на фондовом рынке неоднозначная ситуация, пока рано утверждать, что кризис пройден и все возможные последствия учтены в текущих ценах. Но с начала года готовность инвесторов рисковать значительно возросла. В результате стремительного весеннего ралли на российском рынке акций продемонстрирован впечатляющий рост – порядка 70%. В такой ситуации возможная коррекция была бы вполне нормальным явлением, ведь явных признаков улучшения в мировой экономике мы пока не наблюдаем. Вместе с тем попытки «поймать дно» каждой локальной коррекции неоправданны: слишком велика вероятность пропустить значительное движение вверх. Поэтому наиболее правильной, с нашей точки зрения, стратегией для инвесторов, не имеющих времени и опыта для самостоятельной работы на рынке, является покупка паев ПИФов. Это могут быть фонды активного или пассивного управления, ориентированные на широкий рынок акций или на высокоразвитые отрасли отечественной экономики. Каких-то принципиально новых инструментов в последнее время на рынке не появилось. Если говорить о коллективных инвестициях, то на рынке представлены, пожалуй, все основные виды фондов. Кроме того, в кризисный период инвесторы не склонны рисковать и больше сосредоточены на традиционных, консервативных продуктах.

Мы полагаем, что инвестиции в рынок акций даже сейчас, когда он чуть подрос, сулят неплохую доходность. А вот депозиты при ожидаемой инфляции являются скорее инструментом сохранения капитала, нежели его преумножения. Привлекательность вложений в валюту не столь очевидна, как в конце 2008 года, когда девальвация рубля выглядела необходимой мерой, принятой ЦБ для защиты экспортеров на фоне низких цен на энергоносители. Золото всегда рассматривалось как один из основных защитных инструментов, позволяющих в периоды нестабильности сохранить капитал. Но в условиях улучшения настроений на глобальных рынках и готовности инвесторов к риску (а вовсе не к выжиданию в тихой гавани) потенциал золота представляется весьма ограниченным.

Универсальный совет по диверсификации средств дать сложно. Все зависит от сроков и склонности инвестора к риску. Сейчас приемлемым кажется вариант, при котором большая часть портфеля распределяется на более рискованные инструменты рынка коллективных инвестиций, нацеленные на рост российского рынка акций, а меньшая часть – на банковский депозит или на покупку паев консервативного фонда облигаций с ориентацией на бумаги высокой надежности.

ВАЛЕРИЙ БОРИСКИН



Аналитик ГК «Альпари»

На пике мирового финансового кризиса в сентябре-октябре 2008 года многие инвесторы рассматривали американскую валюту прежде всего как «валюту-убежище», предпочитая доллар всем остальным валютам. Укрепление «американца» на фоне глобального обесценивания большинства мировых валют многие аналитики объясняли необходимостью перевода инвестиций в защитные акти-

ФОТО: GETTY/FOTOBANK.COM

вы, номинированные прежде всего в американских долларах. Соответственно, «американец» дорожал, выступая своеобразным индикатором кризиса.

Спустя несколько месяцев мировой кризис пошел на убыль. Постепенно начали проявляться улучшения в макроэкономической статистике, стали поговаривать о скором восстановлении международной экономики. Естественно, склонность инвесторов к рискованным операциям значительно возросла. В результате от валюты США начали по-быстрому избавляться. Так зародился новый восходящий тренд на рынке валют, акций, золота, нефти и других финансовых активов, которые стремительно дешевели во время кризиса, а потом бурно росли.

Спустя некоторое время эйфория, возникшая среди инвесторов практически на всех финансовых рынках, прошла, поскольку она была основана на ожиданиях резкого, V-образного восстановления мировой экономики. Все ожидали, что сработает цепочка «восстановление экономики – инфляция – рост процентных ставок в США». Но в середине июня вдруг оказалось, что никакой инфляции в помине нет, и ожидания участников торгов о скором восстановлении экономики рассыпались как карточный домик. Оптимизм сменился пессимизмом, рынки взяли паузу. Несмотря на некоторую стабилизацию в секторе недвижимости, беспокойство по поводу темпов восстановления экономики существенно возросло. Поэтому в последнее время вектор торгов кардинально изменился, и доллар вновь, как и во время кризиса, все больше начинает пользоваться спросом – прежде всего в качестве защитной валюты.

Пока сложно судить, что будет дальше. В июле доллар будет немного расти (соотношение евро к доллару составит примерно 1,35). К сентябрю, вероятно, евро снова возьмет свое, и это соотношение составит примерно 1,44. Остальное будет зависеть в первую очередь от выхода макроэкономической статистики, которая формирует ожидания большинства участников рынка.

СЕРГЕЙ ИОНОВ



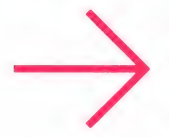
Руководитель аналитического отдела АЗИПИ

Российский рынок коллективных инвестиций переживает важный, хотя и непростой период своего развития. Конец 2008 года показал: большинство инвесторов в нашей стране были не готовы к тем рискам фондового рынка. Мы были свидетелями массового «бегства» инвестиций из фондов. С начала текущего года не было ни одного месяца, когда привлечение в ПИФы было бы положительным. Однако отток существенно сократился, и в ближайшее время стоит ожидать перелома этой тенденции на фоне положительной динамики фондового рынка. Более того, если в январе шел отток из всех групп фондов, то по итогам апреля и мая зафиксировано положительное привлечение в консервативные ПИФы облигаций и денежного рынка. Во время вывода средств управляющие столкнулись с существенными проблемами, которые отразились на их результатах. Например, один из лучших фондов российского рынка в 2007 и 2008 годах, согласно рейтингу «АЗИПИ-Инвестика», впервые за долгое время опустился на вторую строчку, и все из-за потерь зимы 2009-го. Таким образом, картина лидеров фондового рынка может вскоре измениться. Инвесторам необходимо не только внимательно изучать текущие рейтинги, но и непрерывно следить за динамикой ПИФов.

Портреты компаний

Подготовил: Михаил Кантолинский

НОВАТЭК



Компания основана в 1994 году Леонидом Михельсоном с партнерами.

В 2005 году компания провела *IPO*, после которого доля основных собственников снизилась с 63% до 48%. В 2006 году 19,4% акций были проданы «Газпрому». В 2009 году собственники «НОВАТЭК» продали чуть боле 13% акций совладельцу нефтетрейдера *Gunvor* Геннадию Тимченко (слухи связывают это имя с именем Владимира Путина), в результате чего он стал владельцем более 18% акций «НОВАТЭК». Пакеты крупнее есть лишь у «Газпрома» и основного владельца компании Леонида Михельсона и его сподвижников (около 35%). Уставный капитал компании состоит только из обыкновенных акций. Акции торгуются на ММВБ и РТС и «весят» 2,09% в индексе РТС и 4,64% в индексе ММВБ. Акции также торгуются на зарубежных биржах в виде *ADR* и *GDR*. Обращающихся облигаций компания сегодня не имеет.







СТАНИСЛАВ КОЧЕТКОВ

Управляющий директор компании «Первый доверительный управляющий»

ВТОРОЙ ПОСЛЕ «ГАЗПРОМА» ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРИРОДНОГО ГАЗА С ОБЪЕМОМ ДОКАЗАННЫХ ЗАПАСОВ УГЛЕВОДОРОДОВ ОКОЛО 5 МЛН БАРРЕЛЕЙ, «НОВАТЭК» ВЕДЕТ РАЗВЕДКУ, ДОБЫЧУ И ПЕРЕРАБОТКУ ГАЗА В ЯМАЛО-НЕНЕЦКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ. Газодобывающая компания мирового уровня «НОВАТЭК» – крупнейший независимый производитель природного газа в России. По объему доказанных запасов входит в десятку крупнейших в мире публичных нефтегазовых компаний, по объемам добычи природного газа – в число 15 крупнейших.

Рост компании за последние семь лет (отчетность по МСФО доступна с 2002 года) впечатляет и говорит о том, что «НОВАТЭК» способен оставаться эффективной компанией практически при любой коньюнктуре рынка. Менеджмент доказал свою способность реализовывать долгосрочную стратегию, направленную на рост акционерной стоимости. Консервативный подход к управлению финансами позволяет поддерживать устойчивый баланс и избегать избыточного заимствования средств. Офшорные схемы для минимизации налогов не используются.

Сейчас доля природного газа в энергетическом балансе России составляет более 50%. Увеличение внутреннего спроса на газ вместе с продолжающейся либерализацией газовых рынков России и мира еще более укрепит позиции «НОВАТЭК» на отечественном рынке.

При этом компании присущи и некоторые риски. «НОВАТЭК» транспортирует свой газ через принадлежащий «Газпрому» газопровод. Пока у «НОВАТЭК» не было проблем, хотя этот доступ предоставляется в некоторой степени избирательно.

Учитывая, что отношение *P/E* (цена/прибыль) около 14 (МСФО-2008), я бы не считал бумаги «НОВАТЭК» недооцененными. К примеру, *P/E* «Газпрома» равно 4. Коэффициенты цена/выручка, цена/балансовая цена тоже говорят о том, что при данных ценовых уровнях компания откровенно дорогая. При этом «НОВАТЭК» всегда оценивался инвесторами дорого. Например, в 2006–2007 годах *P/E* компании превышало 30 – высокая рентабельность и ежегодный рост чистой прибыли всегда ценятся. Однако нет гарантий, что высокая оценка инвесторов вернет компанию на такие же ценовые уровни в обозримом будущем, тем более что 2009 год обещает быть очень непростым. Среднесрочных перспектив для опережающего рынок роста у компании нет. Что же касается долгосрочного (от трех лет) роста, то вполне разумно иметь в хорошо диверсифицированном портфеле акции одной из лучших российских компаний с высокой рентабельностью (в последние четыре года коэффициент рентабельности собственного капитала *ROE* стабильно выше 20%) и постоянным из года в год ростом чистой прибыли и собственного капитала.

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ

MICROSOFT

Microsoft («Майкрософт») – крупнейший в мире производитель программного обеспечения. Основные продукты – операционные системы семейства *Windows*, приложения семейства *Office*, игры, бизнес-решения, средства разработки программ, а также периферийное оборудование.

Компания была основана в 1975 году Биллом Гейтсом и Полом Алленом. За 2008 год выручка компании составила более $60 млрд, чистая прибыль – около $18 млрд, в компании работает около 90 000 человек в более чем 100 странах. Основные собственники – основатель компании, самый богатый в мире человек Билл Гейтс (личное состояние – $40 млрд, доля акций в компании – 8,7%) и ее главный исполнительный директор Стив Балмер (личное состояние – $11 млрд, доля в компании – 4,4%). Стив сколотил состояние на предлагаемых топ-менеджерам опционах на акции Microsoft и сегодня является богатейшим наемным работником в мире). *Microsoft* вообще поощряет приобретение акций собственными сотрудниками.

Большинство акций компании находятся в свободном обращении и котируются на биржах. Акции занимают четвертое место в индексе *S&P* 500 с долей около 2%. В России компания имеет представительство с 1992 года. Российское отделение возглавляет бывший топ-менеджер «Вымпелкома» Николай Прянишников.







АЛЕКСЕЙ КУЗНЕЦОВ

И. о. генерального директора компании «ВИКА-Брокер»

***MICROSOFT* – ОДИН ИЗ СТОЛПОВ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ ПРОЧНО АССОЦИИРУЕТСЯ С ПЕРЕДОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ, ДОСТУПНЫМИ КАЖДОМУ.** *Microsoft* развивается по так называемому «имперскому» сценарию: вкладывает солидные суммы в развитие линеек разных продуктов, старается проникнуть на все рынки (чему содействует правительство США), предлагая конкурентные продукты для корпоративных клиентов и для «дома и семьи». При этом ведет агрессивную ценовую политику.

В период мирового финансового кризиса и впервые за 23 года существования в качестве открытой компании компьютерный гигант сообщил о падении прибыли. Чистая прибыль упала на 32% ($2,97 млрд по сравнению с $4,38 млрд за аналогичный период прошлого года), доход снизился на 6% ($13,65 млрд по сравнению с $14,45 млрд). В мае компания объявила, что собирается выпустить долговые обязательства на сумму $3,75 млрд и со сроками погашения бумаг 5, 10 и 30 лет (на сумму $2 млрд, $1 млрд и $750 млн соответственно). Годовой процент по пятилетним обязательствам – 2,95%, по десятилетним – 4,2%. по тридцатилетним – 5,2%.

Несмотря на планы сократить 5 000 рабочих мест, устойчивость компании ни у кого не вызывает сомнения, а все трудности воспринимаются как временные. Даже нашумевшие «антимонопольные» разбирательства с Еврокомиссией не сказались на капитализации бренда *Microsoft*. Активы компании позволяют расценивать ее как хороший инструмент для крупных долгосрочных инвестиций. Например, *Microsoft Office* и *Microsoft Dynamics* за первое полугодие 2009 года «заработали» $9,82 млрд, а чистая прибыль по *Microsoft Business Division* составила $6,44 млрд (рост на 10%).

Помимо самого распространенного в мире программного обеспечения *Microsoft* разработала и продает популярную игровую приставку *Xbox* 360, ведет разработки в области мобильных устройств, создает систему обучения и сертификации программистов и системных администраторов по всему миру. Недавно запущенный поисковик *Bing* вышел на второе место в мире по популярности, и амбициозные менеджеры *Microsoft* планируют освоить 30% рынка поисковой рекламы. Корпорация может пойти на неожиданный шаг и выпустить свою новую операционную систему *Windows Seven* не в 2010 году, как планировалось, а уже этим летом. Все это усиливает позиции компании.

Динамика цен майкрософтовских акций в значительной мере совпадает с поведением индекса *Dow Jones*. Думаю, и в будущем эта «голубая фишка» будет довольно устойчивой. Главная угроза для *Microsoft* – масштабное снижение спроса на персональные компьютеры. Но если с окончанием кризиса восстановится спрос на *PC* у населения и предприятий, соответственно, вырастут доходы компании и стоимость акции. ЛБ


2
РУБЛЯ



Противостояние кризису

О ТОМ, ЧТО ГОСУДАРСТВО ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ, МЫ СЛЫШИМ РЕГУЛЯРНО.
Однако большая часть выделенных властью средств до адресатов пока не дошла. Как выживают предприниматели в условиях кризиса?

ФОТО: GETTY/FOTOBANK.COM



АНДРЕЙ

38 ЛЕТ

ВЛАДЕЛЕЦ МАГАЗИНА
ПО ПРОДАЖЕ ДЕТСКОЙ ОБУВИ

Мой товар всегда будет пользоваться спросом. Мы закупаем обувь у нескольких компаний.

За четыре года на рынке установились хорошие отношения с поставщиками, сложилась профессиональная команда, мы открыли несколько точек в спальных районах столицы, планировали выходить в другие города. Кризис грянул, как всегда, не вовремя. Ни о каком расширении речь сейчас не идет, хотя спрос на детскую обувь остается стабильным и даже слегка подрос – ведь люди начинают экономить и переходят на более дешевую и, значит, менее долговечную продукцию. Однако поставщики заламывают такие цены, что мы скоро превратимся из магазина экономкласса в бутик. Часть покупателей перешла на заказ обуви в интернет-магазинах: это дешевле и качество хорошее.

Поняв, что жить в прежнем режиме нельзя, я разработал два принципиально новых направления для нашей компании. Сами идеи, конечно, не новы, они описаны в большинстве мало-мальски приличных книжках по бизнесу. Но мало кто применяет их на практике. Видимо, предпринимателям действительно нужен кризис, чтобы включить мозги и начать думать...

Идея первая – организовать продажи так, чтобы клиенты вместе с покупкой получали какой-либо бонус. Накопительные карты, подарочные сертификаты и прочие маркетинговые уловки – это все прошлый век. Общество уже начало перестраиваться на меньшие траты. Сейчас стимулировать потребление – значит раздражать и отталкивать покупателя. Я пошел по другому пути – установил в торговом зале телевизор и начал крутить по нему образовательные программы для детей и мультфильмы про Мазци для начинающих изучать английский язык. Почему образовательные, а не развлекательные? Дети не приходят в магазин сами, их приводят родители. Их я и должен увлечь. Когда родители слышат, как их ребенок начинает повторять английские фразы из мультика, они говорят: «Какой хороший магазин!» Наша жалобная книга уже вся исписана хвалебными отзывами!

87,1%
«МАЛЫХ» ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

НЕ ИМЕЮТ РЕАЛЬНОГО ДОСТУПА
к финансовой антикризисной помощи, оказываемой государством

ИСТОЧНИК:
Национальный антикоррупционный комитет совместно со Всероссийским движением «За честный рынок»
ОПРОС ПРОВОДИЛСЯ СРЕДИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ
Москвы, Санкт-Петербурга, Московской и Ленинградской областей.

Затем рядом с пуфами для примерки обуви я поставил низкие детские столики и разложил книжки, альбомы, наборы карандашей (но не краски, они могут испортить обувь) и тряпичных кукол, которые надеваются на руку. Последнюю идею, честно признаюсь, украл в одном парижском торговом центре. На Новый год друзья подарили игровую приставку *Wii* – я и ее установил в нашем крупнейшем отделении. Теперь дети за руку тянут родителей в наш магазин. Часто такие внеплановые заходы заканчиваются покупкой. Стоят все эти ухищрения копейки, а отдача огромная.

Следующий шаг – открытие интернет-магазина. Могу с уверенностью сказать: у компании, которая еще не вышла в интернет, нет будущего. В конечном счете мы «все там будем». По сравнению с магазином «офлайновым» создание интернет-магазина почти ничего не стоит, затраты минимальные. А посмотрите, сколько форумов посвящено интернет-покупкам. Люди всерьез рассматривают онлайн-шопинг как альтернативу хождению по магазинам. У меня есть планы выйти на западных интернет-оптовиков, закупать у них продукцию, не представленную на российском рынке или продающуюся по диким ценам. Я провел маркетинговое исследование, чтобы понять, какая обувь пользуется наибольшим спросом у интернет-покупателей. Устраивал опросы наших клиентов – мы просили их ответить на вопросы анкеты при покупке. В результате я выяснил, что, например, зимнюю обувь предпочитают покупать в обычных магазинах, а вот резиновая (сапоги, калоши) идет на ура в точках онлайн-продаж. Мы уже связались с оптовыми интернет-магазинами и планируем продавать их продукцию. Думаю, реальные результаты этих «реформ» станут видны к ноябрю. А там и кризис, надеюсь, пойдет на спад...

ЕВГЕНИЙ БЕЛЯНИН

30 ЛЕТ

СОВЛАДЕЛЕЦ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ LK-BROKER

В августе 2008 года я ощутил, что наступают тяжелые времена, хотя наше правительство отрицало реальность экономического кризиса. В сентябре – октябре тучи стали сгущаться.

Я понял, что нельзя, спасая свой бизнес, действовать по шаблону – поднимать цены и срезать затраты. Наоборот, нужно придумать новую эффективную систему, как заработать на кризисе. В трудные времена среди клиентов лизинговых компаний появляется огромное число неплательщиков и, соответственно, растет объем дорогостоящего конфискованного имущества. Почему дорогостоящего? Потому что в лизинг берут не только легковушки за 500 000 руб., но и строительные краны по 500 млн за штуку. Нельзя, чтобы такое имущество простаивало! Кризис кризисом, а люди не перестают работать: строители строят, фермеры выращивают, а владельцы магазинов – закупают продукты, топ-менеджеры компьютеризируют свои компании... Им всем нужна техника: тягачи, бульдозеры, тракторы, линии офсетной печати, холодильники, серверы и т. д. Но в кризис все начинают считать деньги, поэтому буквально на глазах вырос спрос на б/у технику. Конфискованное у неплательщиков оборудование лизинговых компаний – очень выгодное предложение, такая техника на 30–40% дешевле новой.

Я решил организовать брокерскую компанию. Мы с моим одноклассником и компаньоном Андреем Евсиковым решили действовать через интернет: это не требует особых затрат, оперативно и удобно. Так возник портал *lk-broker.ru*. Мы были первыми, быстро набрали обороты и продолжаем оставаться лидерами. Это признают и наши клиенты, и такие лизинговые монстры, как ГК «Интерлизинг» и «ШРЕИ Лизинг». Лизинговых компаний по всей России множество, конфискованного имущества еще больше, но никто никогда не создавал подробной базы данных конфиската. Сегодня в базе *lk-broker.ru* 2 000 наименований, через полгода их будет 10 000 – самая полная и актуальная база в России. Мы проводим 30 сделок в месяц.

А теперь, внимание, вопрос: как мы добились успеха, когда все вокруг разоряются? Для начала приучили себя к мысли, что работать надо и днем и ночью. Мой номер телефона, например, указан на сайте с пометкой «круглосуточно». Затем мы разделили сферы влияния. Андрей начал заниматься сайтом, удобной навигацией и интернет-продвижением. Я – всем остальным. За годы

ДОЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

СОСТАВЛЯЕТ **20%** ОТ ВВП РОССИИ

В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ЭТО ОКОЛО **9** ТРЛН РУБ.

Источник: Александр Коган, зампредседателя Комитета Госдумы по бюджету и налогам на конференции ФИНАМ



работы у меня сложились тесные отношения с ведущими лизинговыми компаниями, банками и производителями.

Моя цель – помочь клиенту найти нужную технику на оптимальных условиях. Наивно полагать, что лизинговые компании продают б/у технику по рыночной цене. Конечно, они хотят на этом заработать. И все трое участников в цепочке «клиент – лизинговая компания – *LK-Broker*» знают, что стоимость завышена. Никто не купит экскаватор с побитым ковшом за те деньги, которые просит за него лизинговая компания.

У нас на сайте висят правила торга. И не было еще такого случая, когда мы не помогли договориться двум сторонам. Если какой-то техники нет в каталоге, мы ее находим по своим каналам: в лизинговых компаниях или у производителя. Клиенты уже знают, что могут на нас рассчитывать: мы находим то, что им нужно, и помогаем сбить цену. И не берем с них ни копейки.

ВАЛЕРИЙ

42 ГОДА

ВЛАДЕЛЕЦ ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА

До кризиса предприниматели жаловались на высокую арендную плату. Встречи с друзьями-бизнесменами всегда заканчивались разговором о том, есть ли предел наглости застройщиков.

Через полгода после начала кризиса цены на аренду упали почти на треть, а жить предпринимателю легче не стало. Ведь на столько же снизились и мои доходы по сравнению с летом 2008 года. Мы пытаемся переориентироваться на российский рынок, но пока безуспешно, да и ниша эта не пустует, игроков на ней достаточно.

Так вот, об аренде. Я регулярно получаю релизы о ситуации на рынке недвижимости. Как только наметилась тенденция к снижению цен, я пошел к арендодателю и попытался «прогнуть» под свои условия. Тот ответил мне: «Ищите другой офис». Я сначала удивился его опрометчивости, но потом понял, что он имел в виду. Поиски нового офиса по ценам, которые якобы сейчас на рынке, заняли три месяца. И – «по нулям». Ни одного варианта.

Где они, эти офисы, по 11 000 руб. за квадратный метр? На бумаге, в новостях и в базах данных агентств недвижимости. Но не в реальности. В итоге я нашел недорогой вариант тура с чартером и бартерной развлекательной программой, обставил все как эксклюзивный отдых и предложил арендодателю. То ли бонус подействовал, то ли он прознал о моих активных поисках, но цену мне удалось сбить с 25 000 до 21 000 руб. за квадратный метр.

АНАТОЛИЙ

28 ЛЕТ

ВЛАДЕЛЕЦ ДИЗАЙН-СТУДИИ

Мой бизнес – самый что ни на есть малый. Шесть сотрудников, не больше полусотни клиентов. Делаем рекламные макеты, иногда альбомы, постеры, обложки дисков. В августе 2008 года годовой оборот компании составлял $500 000. Долгосрочных контрактов у нас никогда не было, заказы были регулярные, но разовые. Постоянные клиенты есть, но ни один из них не гарантирует, что придет к нам еще раз.

Кризис мы заметили в начале 2009 года, когда подошли к концу заказы из прошлогодних рекламных бюджетов, а новых уже не было. Объем проектов у нас сокра-

ФОТО: PHOTOS.COM/FOTOSA.COM

тился ровно вдвое. А задолженности по платежам со стороны клиентов к июню выросли на 30%. Я по натуре человек творческий и, пока все было хорошо, в бизнес-процессах особо не разбирался. Теперь понимаю, в каком парнике я рос – заказчики всегда мне платили! Сейчас приходится выбивать, звонить, ругаться.

Дошло до того, что образовалась финансовая дыра и я впервые за два года не выплатил своим ребятам зарплату вовремя. Правда, ни зарплату, ни сотрудников не сокращал, что уже считаю достижением. Антикризисный руководитель из меня никудышный, нанимать какого-то уникального менеджера – мы не в том статусе, да и денег бы не хватило.

Но все-таки одно антикризисное решение я принял. Когда пришло время продлевать договор аренды, я отказался от офиса. Распустил команду по домам, наладил связь через *Skype* и внешний сервер, под оборудование освободил гостиную в собственной квартире. По моим расчетам, за год мы должны сэкономить на аренде 2 млн руб.

А мой товарищ поступил еще радикальнее – работников распустил по домам, сдал свою московскую квартиру, уехал в Гоа и руководит бизнесом оттуда. Если работник ответственный и дело ему интересно, он сам себя организует. Для этого необязательно каждый день ездить в офис.



ДЕНИС

29 ЛЕТ

ВЛАДЕЛЕЦ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

В качестве антикризисного решения я предлагаю своим клиентам дополнительные бонусы. Например, у нас есть партнеры в ресторанном бизнесе, я договорился с ними о бесплатных барменских уроках, мастер-классах, дегустациях – и вожу на них клиентов. Им это нравится. И даже если рекламный бюджет у клиента ограничен, он выбирает мою компанию, потому что знает, что его ждет бонус.

Однажды мы устроили бесплатный пикник для целого отдела фирмы-клиента, я пригласил знакомого диджея, получилось здорово. Разумеется, больших денег такой подход не приносит, но в условиях кризиса, когда приходится биться с конкурентами за каждый заказ, важна любая мелочь.

ПЕТР

39 ЛЕТ

ВЛАДЕЛЕЦ PR-АГЕНТСТВА

В феврале – марте этого года я понял, что, если срочно не принять какие-то меры, долго не протянем.

Компания существует на рынке больше трех лет, и за это время мы только росли. Когда прибыль начала падать, я был к этому не готов. И хотя мы не влезали в долги и не раздували штат, компания оказалась под угрозой.

Первым делом я обратился в банк за кредитом – и слух о том, что кредиты сейчас дают с большой неохотой, подтвердился. Мне не просто не дали кредит, руководитель территориального отделения банка прямым текстом озвучил его «стоимость» – сумму, которую я должен был вручить ему лично, чтобы мою заявку одобрили.

Мне это показалось диким. Не думал, что все настолько запущено.

В итоге я провел ряд «реформ»: договорился с арендодателем о снижении аренды, сократил ставку одного высокооплачиваемого сотрудника, который занимался поиском клиентов. Сейчас занимаюсь этим сам. Пока результаты не видны, но чисто психологически мне легче от того, что я не бездействую. ЛБ

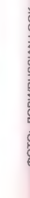
Хит лета

АНАСТАСИЯ ФАДЕЕВА

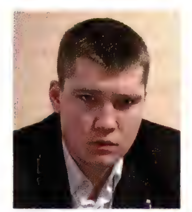
КАЖДЫЙ, КТО ХОТЯ БЫ ИЗРЕДКА ПОЛЬЗУЕТСЯ УСЛУГАМИ ТАКСИ, – ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ КЛИЕНТ АНДРЕЯ ГОРБИКА, УЧРЕДИТЕЛЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОЕКТА «ТАКСИ-ХИТ»



«Идея родилась в разгар мирового кризиса. Моего друга Федора Новожилова сократили, и, чтобы как-то ему помочь, мы решили открыть свое дело. Для меня это второй по счету бизнес. Еще в институте нужда подтолкнула меня стать предпринимателем. Я приехал в Москву из Киева, денег было мало, и вот однажды, купив на последние батон и присев на скамейку перекусить, я увидел объявление: «Компа-



КОМАНДА



Андрей Горбик,
21 год
→ **Образование:** МФТИ, РЭШ.
→ **Резюме:** Занимается разработкой стратегии развития, поиском инвесторов, подбором персонала, руководит технической частью проекта.



Федор Новожилов,
24 года
→ **Образование:** МФТИ.
→ **Резюме:** Отвечает за маркетинг и связи с таксопарками, курирует зарубежные направления.



Иван Ивко,
22 года
→ **Образование:** МФТИ.
→ **Резюме:** Занимается программированием визуальной части и вопросами сетевой безопасности.



Михаил Владимиров,
23 года
→ **Образование:** МФТИ.
→ **Резюме:** Программист на C/C++. Под его руководством была создана система поиска такси.

нии по продаже керамической плитки требуется дизайнер сайтов». Сайты я делать умел. Позвонил, приехал и уже на встрече понял, что одним сайтостроительством этой компании не поможешь. В итоге я стал совладельцем, и сейчас этот опыт очень мне помогает.

Почему мы выбрали рынок такси? Несмотря на огромные размеры, он крайне неорганизован. Основные игроки – таксопарки и одиночки-«бомбилы». У каждого свои недостатки. У компаний высокие расценки и длительное время подачи машины. Частники не гарантируют комфорта и безопасности. А важнейшая проблема, которую приходится решать тем и другим, – время простоя и холостой пробег.

Учитывая, что 80% рынка такси приходится на частников, можно утверждать, что пассажиры ориентируются на цену (у одиночек она всегда ниже) и оперативность подачи машины (вышел на дорогу, проголосовал, уехал). Комфорт и безопасность, увы, на втором месте. Мы решили усовершенствовать легальный рынок такси с помощью системы позиционирования на местности. Разработали систему слежения через *GPS* и сервис *maps.google.com*, привлекли к работе несколько таксопарков. Их клиенты связываются с нашим сервером через интернет или по мобильному телефону и получают *SMS*-сообщение с информацией о ближайших свободных такси: марка машины, цена услуги, сумма минимального заказа, название таксопарка, номер телефона и имя водителя. Посетителям сайта будет предоставляться расширенный список услуг.

Эксперт выделил несколько плюсов и минусов проекта

Преимущества
→ Удачные промежуточные решения по развитию проекта
→ Небольшая сумма инвестиций

Недостатки
→ Нет четкого финансового плана
→ Нет анализа конкурентной среды

Выгода очевидна для всех. Клиенты получают возможность сравнить услуги различных таксопарков – насколько оперативно подаются машины, уровень цен и сервиса – и сделать выбор. А службы такси сокращают время подачи машины до нескольких минут. Снижение издержек на бензин при порожнем пробеге позволит таксопаркам уменьшить цены. В результате вырастет спрос на услуги организованного такси и рынок в целом станет более легальным.

Сейчас сайт в разработке, его делают несколько программистов на аутсорсинге. Пока проект существует за счет наших собственных средств. Мой соучредитель вложил в него вообще все свои сбережения. С привлечением инвестиций дело, надеемся, пойдет быстрее.

Время для нас – решающий фактор. Сейчас как минимум четыре команды (две отечественные и две из США) параллельно с нами заняты разработкой систем поиска такси на карте городов России. И тоже планируют передавать информацию по мобильной связи и через интернет. При этом конкуренты собираются привлекать и таксопарки, и частных водителей. Мы же решили сконцентрироваться на качестве услуг и будем подключать к системе только проверенные, зарекомендовавшие себя службы такси. Уже есть договоренность с двумя таксопарками, так что вскоре мы оценим действие системы на практике.

В ближайших планах – привлечь инвестиции на сумму от $50 000. Этого хватит на закупку оборудования, аренду офиса и первоначальную зарплату постоянным работникам – программистам, которые поддерживают сайт, и операционистам, обрабатывающим информацию для клиентов. А большая часть средств будет потрачена на рекламную кампанию. Говорить подробно о продвижении проекта мы пока не готовы, это коммерческая тайна и наше главное конкурентное преимущество. Если вкратце, предполагается провести массированную информационную атаку через блоги, форумы и соцсети с помощью друзей и знакомых, а также использовать традиционные средства интернет-рекламы – баннерную и контекстную».

ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

По оценкам разработчиков проекта, минимальный размер инвестиций на первый квартал 2010 года – $51 500.

Квартал	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII*
ОСНОВНОЙ СЦЕНАРИЙ								
Выручка, $	64 210	122 000	219 600	373 319	597 311	895 966	1 254 353	1 756 094
Расходы на привлечение клиентов, $	10 741	13 598	28 172	54 569	107 686	160 829	201 299	202 500
Расходы на привлечение таксистов, $	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656
Оплата труда разработчиков, $	7 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
EBITDA,** $	-187	58 746	141 772	269 094	439 969	685 481	1 003 398	1 503 938
Налоги, $	0	49 934	120 506	228 729	373 973	582 659	852 888	1 278 347
Чистая прибыль, $	-187	8 812	21 266	40 365	65 996	102 822	150 510	225 591
Коэффициент дисконтирования***	0,97	0,89	0,82	0,76	0,69	0,64	0,59	0,54
Present Value ****	**-181**	**7 843**	**17 438**	**30 677**	**45 537**	**65 806**	**88 801**	**121 819**
ПЕССИМИСТИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ								
Выручка, $	64 210	101 902	150 713	209 792	286 157	386 312	502 205	703 087
Расходы на привлечение клиентов, $	10 741	15 574	22 582	32 745	47 480	68 845	58 519	49 741
Расходы на привлечение таксистов, $	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656	46 656
Оплата труда разработчиков, $	7 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
EBITDA, $	-187	36 672	78 475	127 391	189 021	267 811	394 030	603 690
Налоги, $	0	31 171	66 703	108 283	160 668	227 638	334 926	513 137
Чистая прибыль, $	-187	5 501	11 772	19 108	28 353	40 173	59 104	90 553
Коэффициент дисконтирования	0,97	0,89	0,82	0,76	0,69	0,64	0,59	0,54
Present Value	**-182**	**4 896**	**9 653**	**14 522**	**19 654**	**25 711**	**34 871**	**48 899**

* После VIII квартала существенный рост прибыли не ожидается.
** Объем прибыли до уплаты налогов и амортизационных отчислений.

*** Коэффициент дисконтирования применяется для преобразования будущих доходов в текущую стоимость.

**** Текущая прибыль. Получается при умножении чистой прибыли на коэффициент дисконтирования.



Комментарий эксперта

ИГОРЬ ЧЕКУН
Руководитель блока корпоративных финансов компании *Softline* и проекта *Softline Venture Partners* (*www.softlinevp.com*)

Есть несколько вопросов, которые, на мой взгляд, не ясны. Прежде всего, отсутствует бизнес-план, а он позволяет более четко представить бизнес-модель и трезво оценить возможные риски при реализации проекта. Обязательно нужно пересмотреть финансовую модель. Недостаточно просто указать общие цифры доходов и расходов, следует еще объяснить, на основании чего строились предположения. Команда не пожелала раскрыть маркетинговый план полностью, в частности не указала число привлеченных таксистов. Это их право. Но любому проекту нужен подробный план продвижения.

Я рекомендовал бы проекту «Такси-Хит» активно развивать прямые продажи таксопаркам. Можно для начала привлечь инвестиции только на рекламную кампанию – это вполне реально. Если после проведенного анализа инвестор сочтет предлагаемую разработчиками стратегию продвижения эффективной и оправданной по деньгам, он расширит финансирование.

Подробнее остановимся на анализе рынков. В условиях кризиса люди начали экономить практически на всем, и в том числе на такси. Усиливается конкуренция, постепенно снижается цена услуг. Если сервис, который разрабатывает команда, сможет отвечать запросам клиентов – а в данном случае это и таксопарки, и пассажиры, – это повысит его конкурентоспособность и услуга будет востребована. Однако есть неоднозначные моменты. Например, насколько клиенту, который уже стоит у дороги, будет удобно отправлять *SMS*, а потом звонить по присланному номеру? Кроме того, команда не уделила достаточно внимания поиску клиентов, не обозначила целевую аудиторию проекта, не сравнила себя с другими похожими сервисами. А конкуренция в этой сфере высокая: существуют разработки, использующие не только GPS, но и сотовые сети, что значительно удешевляет процесс.

Тестирование проекта с привлечением 1-2 реальных таксопарков – хорошее решение. Это поможет оценить перспективы развития. Если первое внедрение окажется успешным и команда начнет продавать продукт, это будет означать снижение рисков, инвесторы это заметят. Я бы порекомендовал команде максимально развить проект за счет собственных средств или привлечь бизнес-ангелов, тем более что сумма инвестиций здесь относительно небольшая. Достигнув определенного успеха, ребята почувствуют себя увереннее и смогут обратиться к следующей категории инвесторов. На мой взгляд, это наиболее действенный способ привлечь деньги. Конечно, банковские кредиты никто не отменял, но здесь они будут неэффективны.

Генеральная уборка

РИТА ГУМБУРГ

Промышленный клининг – одна из немногих отраслей бизнеса, на которой кризис почти не сказался. Иван Осипов, владелец Балтийской химической компании, говорит: «Предприятия всегда будут нуждаться в профессиональной чистке».



Иван Осипов родился в 1979 году. Окончил Санкт-Петербургский государственный горный институт по специальности «горный инженер». В 2006 году создал Балтийскую химическую компанию (БХК), которая оказывает ряд услуг по очистке промышленного оборудования на химических комбинатах, ТЭЦ, предприятиях пищевой промышленности, черной и цветной металлургии и других. Также компания занимается поставками промышленной химии, синтетических смол, средств для обеззараживания воды. Среди клиентов БХК: «Киришинефтеоргсинтез», «Ижорские заводы», пивоваренные заводы «Тинькофф», «Степан Разин», завод *Coca-Cola* и другие.

А ЕЩЕ ГОВОРЯТ, УБОРКА НЕ МУЖСКОЕ ДЕЛО...

Все произошло случайно, как это всегда и бывает. Начинали мы с поставок промышленной химии. Это и сейчас часть нашей работы, но индустриальный клининг оказался более интересным и перспективным направлением. Идея появилась три года назад, когда в частном разговоре с одним из начальников РЖД зашла речь об очистке цистерн после перевозки нефтепродуктов. Именно тогда я узнал, что есть специальные сервисные компании, делающие сложную масштабную уборку на предприятиях. Тогда клининговый бизнес в России пребывал в зачаточном состоянии, и мы решили, что это лучшее время для входа. Правда, с РЖД, благодаря которой родилась эта идея, нам так и не довелось поработать.

КТО БЫЛ ВАШИМ ПЕРВЫМ КЛИЕНТОМ?

Пивоваренная компания «Тинькофф». Им нужно было очистить кипятильник сусловарочного котла. Мы понятия не имели, что это вообще такое, но решительно взя-

лись за дело. На котле были сложные отложения, по твердости напоминавшие эбонит. На комбинате пробовали очистить котел самостоятельно, затем пригласили сервисную компанию, но все без толку. Вызвали из Германии представителей фирмы, которая этот котел произвела, но и они не справились. И вот за дело взялись мы, полные энтузиазма начинающие бизнесмены. Почистили и поняли, что хотим развивать это направление. И вот уже три года успешно работаем на рынке.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЧИСТЯЩИЕ СРЕДСТВА СТОЯТ НЕДЕШЕВО. БИЗНЕС ПОТРЕБОВАЛ СЕРЬЕЗНЫХ ВЛОЖЕНИЙ?

Больших средств не понадобилось. Все зависело прежде всего от мышления команды, способности находить нестандартные решения, а не от объемов финансирования. Дело в том, что каждый клиент – это отдельная история. Двух одинаковых ситуаций не бывает, на разных предприятиях разный тип отложений, свой режим эксплуатации. Нет типовой технологии для решения конкретной задачи, мы ее каждый раз изобретаем заново – под определенный объект.

НЕУЖЕЛИ ЗА ГОДЫ РАБОТЫ СОВЕТСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НЕ БЫЛ РАЗРАБОТАН ГОСТ?

Нет. На крупных предприятиях были собственные сервисные службы по очистке оборудования, которые оперативно справлялись с поставленными задачами. Они производили чистку только на своем предприятии, у них были наработанные методики, специальное оборудование, подходящее конкретному заводу или фабрике.

СЕЙЧАС ЭТИ СЛУЖБЫ СУЩЕСТВУЮТ? ИЛИ ИХ ВЫТЕСНЯЮТ «ВНЕШТАТНЫЕ» РАБОТНИКИ ВРОДЕ ВАС?

Тенденция к аутсорсингу в этой области есть. Некоторые предприятия отказываются от собственных клининговых служб: в кризисное время содержать их невыгодно. Занятость не постоянная, а зарплату надо платить регулярно. Кроме того, бывает, что даже свои работники не могут разобраться что к чему и все равно приходится прибегать к сторонней помощи.

Например, недавно мы проводили работы по очистке теплообменного оборудования. Оно в процессе эксплуатации засорилось – причем так сильно, что собственная сервисная служба предприятия не смогла его почистить. Им пришлось заказывать новый теплообменник. А стоит он около миллиона евро, делается из особого сплава, поэтому процесс производства долгий, везут из Англии... В общем, непростое оборудование. Своя клининговая команда с очисткой не справлялась, и руководство периодически тратило немыслимые деньги на новые теплообменники. А потом пригласили нас. Чистка обошлась компании в €100 000. €900 000 они сэкономили. Теперь у них один теплообменник в резерве – тот, который мы почистили, плюс пришел еще один новый. В следующем году мы почистим новый, а резервный они запустят в работу.

Но я не утверждаю, что работа с нами – единственно верный вариант. Если на предприятии сотрудники службы очистки задействованы на 100%, разумеется, компании выгоднее содержать их, чем обращаться к сервисным компаниям.



Сейчас промышленные предприятия отказываются от собственных клининговых служб: содержать их в кризис невыгодно

КАК КРИЗИС ПОВЛИЯЛ НА ВАШУ ОТРАСЛЬ? ПРЕДПРИЯТИЯ ОСОЗНАЛИ, ЧТО ДЕШЕВЛЕ ПОЧИСТИТЬ СТАРОЕ, ЧЕМ КУПИТЬ НОВОЕ, ИЛИ ИЗ-ЗА ОБЩЕГО СОКРАЩЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА И У ВАС РАБОТЫ СТАЛО МЕНЬШЕ?

У нас не так много клиентов, что-

бы я мог по себе оценить весь рынок. Но судя по тому, что я наблюдаю вокруг, в кризис гораздо больше внимания уделяется затратам на эксплуатацию. От этого напрямую зависит производительность. А чтобы оборудование нормально работало, оно должно быть чистым.

Могу пример привести. У нас был заказ в Карелии – очистка сушильной камеры на лесозаводе. Устроена эта камера так: в ней установлен теплообменник и калориферы (как батареи в жилых домах), специальные вентиляторы подают горячий воздух, и древесина просушивается. Так вот этот теплообменник 25 лет не чистился. Он настолько засорился, что мощности котельной на него не хватало. Сжигали массу топлива, но оборудование все равно не работало нормально, к тому же административные здания недополучали тепло. Очистка была экономически необходима.

И еще один пример, всем понятный. Если не проводить регулярную очистку на предприятиях ЖКХ, в квартирах будут замерзать радиаторы отопления, а вместе с ними и жильцы. И теплопроводность обогревательных элементов будет снижена в десятки раз.

ПРОФИЛАКТИЧЕСКИЕ ОТКЛЮЧЕНИЯ ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ ЛЕТОМ ТОЖЕ РЕЗУЛЬТАТ НЕПРАВИЛЬНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ?

Тут дело не только в очистке. В межсезонье проверяют оборудование, но продолжительность этого процесса можно свести к минимуму. Никаких эксклюзивных технологий тут нет, надо просто в течение года наладить бесперебойную работу. И использовать «резерв», который можно подключать во время остановки основных механизмов.

ПОЧЕМУ ЖЕ КАЖДЫЙ ГОД МЫ НА 2–3 НЕДЕЛИ ОСТАЕМСЯ БЕЗ ГОРЯЧЕЙ ВОДЫ?

Да все по той же причине – отсутствие финансирования. Оборудование находится в аварийном состоянии, а заменить его не хватает средств. Россия в этом смысле, к сожалению, предсказуема.



Экологически ответственных бизнесменов стало больше. Многие интересуются, куда мы будем вывозить отходы, как утилизировать

УЖИВАЮТСЯ ЛИ НА НАШЕЙ ПОЧВЕ «ЭКОНОМИЯ» И «ЭКОЛОГИЯ»? ИЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ ВСЕ РАВНО ЧЕМ ОЧИЩАТЬ, ЛИШЬ БЫ ПОДЕШЕВЛЕ?

Экологически ответственных бизнесменов стало больше. Часто задают вопросы по утилизации отходов: куда будете вывозить, где уничтожать. Мы объясняем, что есть специальные полигоны, отдельные компании, которые занимаются только утилизацией. В целом экологией начали интересоваться, хотя и не так серьезно, как на Западе. Денежной стороне уделяется гораздо больше внимания. Хотя, на мой взгляд, эти два понятия, «экономия» и «экология», неразрывно связаны. Абстрагируемся от очистки оборудования. Простой пример: лампочки накаливания – КПД у них низкий, а энергии, основная часть которой уходит на нагрев, потребляют мно-

го. Потихоньку их вытесняют светодиоды, которые реже перегорают и «едят» мало. И в итоге выходит дешевле. Сейчас люди не только считают короткие быстрые деньги, но и оценивают перспективу.

МИР, ГДЕ ВСЕ ПРОИЗВОДСТВО – БЕЗОТХОДНОЕ, ВОЗМОЖЕН?

Я думаю, да. Лет через 50 мы к этому придем. Может, на 100% это и не осуществимо, но более экономное и целесообразное расходование ресурсов вполне реально.

И ЧЕМ ТОГДА ЗАЙМЕТСЯ ВАША КОМПАНИЯ?

Вы думаете, у нас не будет работы? Мы же в самых разных сферах находим применение нашим технологиям.

НА ЗАПРОС «ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛИНИНГ» ПОИСКОВИК ВЫДАЕТ ССЫЛКИ НА КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ УБОРКОЙ ОФИСОВ И ПРОМЫШЛЕННЫМ АЛЬПИНИЗМОМ. У ВАС НЕТ КОНКУРЕНТОВ?

Вообще, этот рынок и не предполагает большого числа конкурентов, не настолько много работы. Но тем не менее они есть – и в Москве, и в Питере, и в регионах. Многие нацелены только на энергетический комплекс, другие предпочитают работать в сфере ЖКХ. Мы себя не загоняем в рамки и стараемся работать в разных отраслях промышленности. Нет у нас целевой аудитории.

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ ПРИШЛИ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК?

В прошлом году я слышал о появлении датской клининговой компании, но не знаю, работают ли они сейчас. Иностранцам интересен наш рынок, но до прихода сюда они даже не подозревают, насколько сложно организовать и развить бизнес в России.

А В ЧЕМ ГЛАВНАЯ СЛОЖНОСТЬ?

Сложно договориться и получить заказ. Не все руководители понимают, что оборудование необходимо поддерживать в работоспособном состоянии. Вернее, понимать-то они понимают, но несерьезно к этому относятся.

Кроме того, на больших предприятиях немыслимая бюрократия – чтобы достучаться до руководства и объяснить суть проблемы, нужно пройти много инстанций. Это, в общем-то, относится к большинству сфер российского бизнеса, но к индустриальному клинингу особенно.

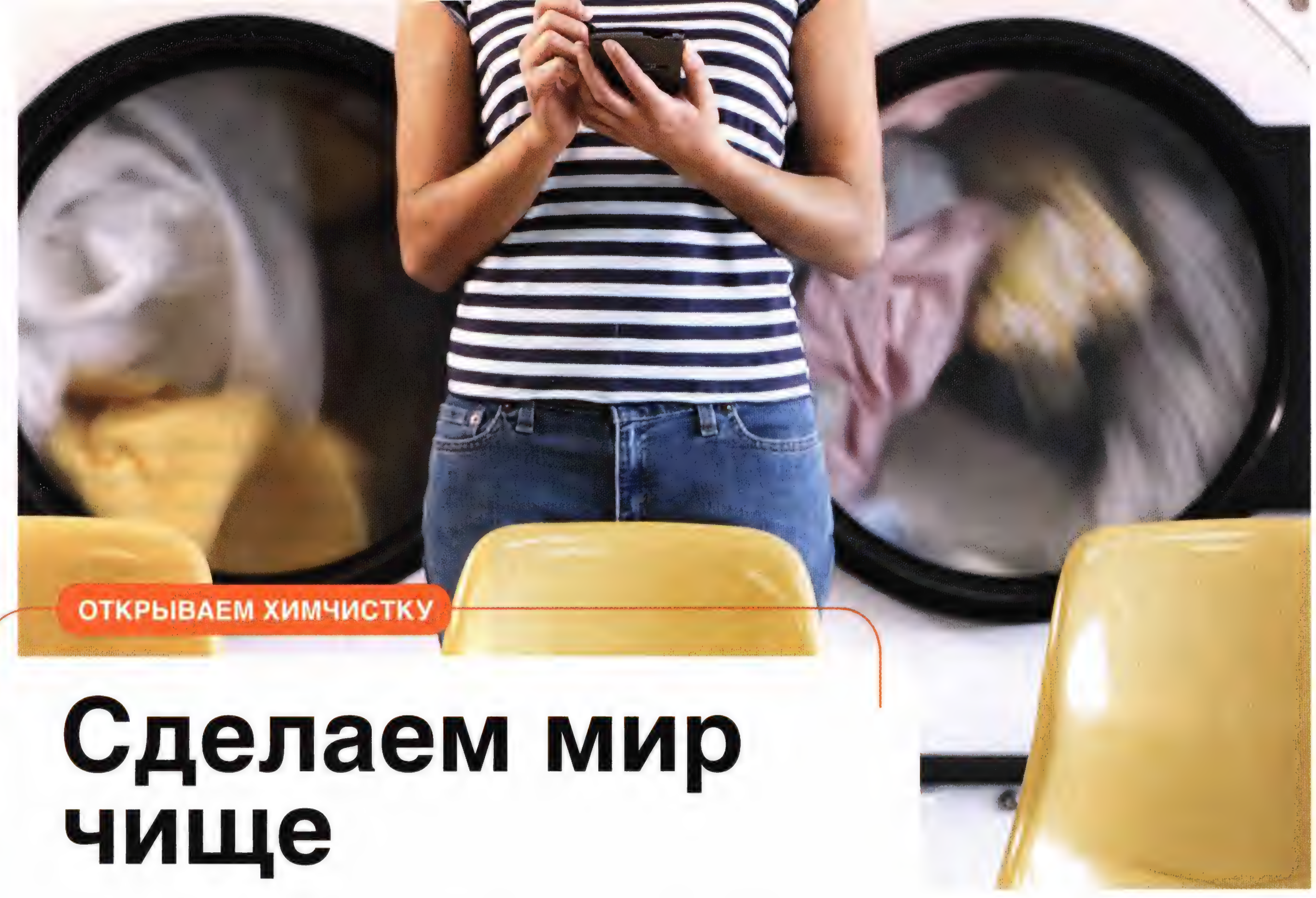
ЧТОБЫ ОРГАНИЗОВАТЬ БИЗНЕС, ПОДОБНЫЙ ВАШЕМУ, ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОЛУЧАТЬ ХИМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ?

Профильное образование я получил в процессе работы. (Смеется.) Тому, что мы применяем на практике, в институтах не учат. Зато в повседневной жизни я чувствую свое превосходство – разбираюсь в составах чистящих средств, понимаю, что на самом деле стоит за тем или иным названием. Могу, знаете ли, профессионально чайник очистить от накипи или выбрать «правильное» средство для стиральной машины. ЛБ

Хотите стать героем рубрики «Человек в бизнесе»?



Свои отклики оставляйте на сайте www.lbudget.ru/feedback



ОТКРЫВАЕМ ХИМЧИСТКУ

Сделаем мир чище

«ЛБ» открывает новую рубрику. Из нее вы узнаете, как строится тот или иной бизнес. Что писать в бизнес-плане, сколько потребуется средств на первом этапе и каким будет доход. Мы подкидываем идею, вы решаете, стоит ли ее реализовать

Когда в 1855 году горничная Жан-Батиста Жолли пролила на грязную скатерть керосин, никто не подумал, что случайно выведенное пятно вдохновит предприимчивого француза на создание первой в мире химчистки. Использование нефтепродуктов в таком деликатном деле, как стирка кашемировых шалей и шелковых юбок, вызвало интерес за пределами Франции, и вскоре химчистки распространились по всей Европе. Если бы не легкая воспламеняемость тогдашних чистящих средств – бензина и керосина, возможно, этот метод очистки тканей применялся бы до сих пор.

Сейчас в Европе одна химчистка приходится на 5 000 жителей, в США – на 10 000, а в России один пункт приема обслуживает свыше 150 000 человек. Эти цифры – докризисные. По разным оценкам, 20–30% компаний в сфере бытовых услуг до дна не дотянули, разорившись

ОКОЛО **80%** всех химчисток – это микро- или малый бизнес

еще в начале года. Свою роль сыграли и повышение тарифов на электроэнергию, и заморозка программ бизнес-кредитования. Хотя спрос – пожалуй, важнейший бизнес-стимулятор – остается высоким. Люди и в кризис нуждаются в химчистках и прачечных. И если в Москве крупные сети охватили практически все спальные районы, в регионах рынок бытовых услуг сильно просел.

Сейчас самое время начинать. Условия в целом благоприятные: ударная волна кризиса вас не задела, рынок потихоньку отрастает (и вы будете расти вместе с ним), часть конкурентов обанкротилась, а в департаменты развития предпринимательства наконец начали поступать давно обещанные государством деньги. Разве что банки осторожничают, и все же сейчас получить кредит проще, чем полгода назад.

ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП

Прежде чем садиться за бизнес-план, неплохо было бы узнать, какая

ФОТО: GETTY/FOTOBANK.COM

прибыль вообще возможна в этом сегменте рынка. Доходы химчистки напрямую зависят от доходов населения. Свои прайсы компании формируют с учетом среднестатистической зарплаты. И если прогнозируемая новая волна увольнений состоится, изменятся и доходы предприятий в сфере бытовых услуг.

Затраты на открытие химчистки зависят от масштабов бизнеса: если вы заключаете договор с сетью химчисток и создаете не цех, а всего лишь пункт приема, не связываясь с оборудованием и материалами, расходы будут небольшими – около $3 000 (здесь и далее цифры по Москве, если не оговорено специально) на регистрацию, набор мебели, канцелярские принадлежности, зарплату и аренду за первый месяц работы. Плюсы такого подхода – в скромных первоначальных затратах и отсутствии стресса (с недовольными клиентами разбирается владелец сети, а не вы). И даже чистая прибыль вполне сносная – до $2 000 в месяц. Но, согласитесь, скучно. И нет возможности расширить бизнес, усовершенствовать технологию, пригласить грамотных специалистов.

Открывая химчистку «полного цикла», запаситесь терпением: затраты окупаются за 1,5–2 года, при этом вложить потребуется не меньше $100 000.

РУКОВОДСТВО К ДЕЙСТВИЮ

С чего начать? Как и в любом деле, с планирования.



БИЗНЕС-ПЛАН И РЕГИСТРАЦИЯ

Бизнес-план можно составить самостоятельно или поручить это дело специалисту. Прежде всего определитесь, какой бизнес вам нужен, будет это франшиза или самостоятельное предприятие, планируете ли вы расширяться и, соответственно, будете регистрировать ИП или юридическое лицо. Затем придумайте название, пропишите все виды оборудования, затраты на монтаж и обслуживание, тип и стоимость химических веществ, которые будут использоваться. У вас нет профильного образования? Придется изучить матчасть. Существуют специализированные журналы и интернет-сайты (лучше западные), где достаточно информации о современных технологиях в области химической чистки.

Лицензия на открытие подобного предприятия не нужна, а вот разрешение от государственных служб потребуется. Чтобы не терять время, параллельно с составлением бизнес-плана разошлите письма в Госсанэпиднадзор и Госпожнадзор. Если вы не стеснены в средствах, обратитесь в юридическую фирму и переложите все хлопоты с регистрацией на нее. Пообщаться с чиновниками вы еще успеете: государственные комиссии проверяют химчистки регулярно.

РАСХОДЫ:
на регистрацию и разрешения через посредника – $**5 000**,
бизнес-план на заказ – $**800**.

Достоинства
- Бизнес стабилен
- Легко расширяется

Недостатки
- Трудно найти подходящее помещение
- Инвестиции относительно высоки

Риски
- Жалобы со стороны клиентов, порча одежды, потеря репутации
- Нарушение правил СЭС и, как следствие, закрытие бизнеса

ПОМЕЩЕНИЕ

Выбирать исключительно по цене не получится: согласно нормативам цех химчистки не может располагаться возле жилых домов, продовольственных магазинов, кафе, ресторанов, а также на этажах выше первого (основные чистящие вещества, используемые при стирке, тяжелее воздуха и потому опускаются вниз). Производственное помещение, разумеется, не обязательно «привязывать» к пункту приема (который, к слову, выгоднее размещать именно на первых этажах жилых домов и в торговых центрах). Главное, чтобы от точки А (цех) до В (пункт приема) можно было легко добраться на машине.

Стандартная химчистка состоит из:
- пункта приема (20 кв. м)
- производственного цеха (120 кв. м, потолки не менее 3 м)
- складского помещения (20 кв. м)
- «административной» комнаты, где сотрудники могут переодеться и принять душ (40 кв. м).

По правилам пожарной безопасности обязательно наличие двух эвакуационных выходов.

РАСХОДЫ:
установка пожарной сигнализации – от $**1 500**,
аренда – от $**188** за 1 кв. м производственно-складского помещения за пределами Садового кольца,
офисное помещение – от $**500** за 1 кв. м.

ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ

Чтобы грамотно спланировать расходы, нужно понимать, как строится процесс. Если вкратце: в мощные машины, похожие на обычные стиральные, загружается текстиль. При сухой чистке в машине распыляется реагент, который буквально «отрывает» пятна грязи от одежды, не повреждая ткань. После чего вещь проветривают теплым воздухом, сго-



КТО В ОТВЕТЕ?

Без конфликтов с клиентами не обходится ни одна химчистка, даже самая уважаемая. Текстильная индустрия развивается быстро, появляются новые ткани, за которыми нужен особый уход. Специалисту требуется время, чтобы провести экспертизу и подобрать чистящие средства. Нетерпеливые клиенты ставят сотрудника химчистки перед выбором: или рискнуть и обработать вещь без предварительной оценки, или потерять заказ. Большинство работников выбирают первое.

Другая проблема – подделки, которые наводнили вещевой рынок. Липовые на них не только лейблы, но и ярлыки с информацией об уходе. При этом закон РФ «О защите прав потребителей» целиком и полностью на стороне клиента, поэтому владельцы химчисток предпочитают не доводить дело до суда.

Если сотрудник химчистки испортил вещь по своей вине, компания обязана оплатить клиенту ее стоимость в двукратном размере плюс сопутствующие расходы (например, на проведение экспертизы, если она потребовалась). Прежде чем принять вещь, сотрудник должен осмотреть ее, указать заказчику на наружные дефекты, а еще лучше зафиксировать их в бланке заказа с подписью клиента.

няя остатки химиката в специальный конденсатор. Реагент выпадает в осадок, его можно утилизировать.

Современные машины средней мощности обрабатывают около 15 кг текстиля в час. Двух таких машин хватит, чтобы обслуживать население одного московского района. **Кроме непосредственно чистящих машин вам понадобятся:**

- кабина для выведения пятен
- паровоздушный манекен для верхней одежды
- гладильный стол с утюгом
- установка для упаковки одежды
- парогенератор
- компрессор
- тележки для белья.

Лидеры в производстве оборудования для химчисток – немецкие фирмы ***Bowe*** *(bowe-tc.com)* и ***Veit*** *(veit.de)*, в препаратах сильны ***Bufa, Seitz*** и некоторые другие.

Где купить оборудование? Проще всего съездить на выставку (например, на международную ***Expo Clean***, проводимую ежегодно в Москве) и там познакомиться с дистрибьюторами западных компаний. Вообще, выставки – дело полезное. Новые вещества и технологии появляются на рынке регулярно. Внедряя их в бизнес, вы тем самым повышаете свою конкурентоспособность. Последнее слово в области химической чистки – технология «аквалин», в которой практически не используются химические вещества. Стоит такая чистка дороже, но на волне модного увлечения экологическими идеями хорошо продается.

Еще один вариант – не покупать оборудование, а взять его в лизинг под 20–30% годовых. Высокая ставка компенсируется налоговым «бонусом» – по закону срок амортизации оборудования, которое находится в лизинге, сокращается, за счет чего снижается и налогооблагаемая база.

РАСХОДЫ:
комплект оборудования – $**70 000,**
монтаж оборудования – $**7 000,**
реактивы (в год) – $**5 000.**

Практика показывает, что наиболее успешны предприятия, **которые совмещают функции химчистки, прачечной и ателье**

ПЕРСОНАЛ

Для одного цеха и одной точки приема достаточно 5–7 человек: технолог, две гладильщицы, двое рабочих цеха, один бухгалтер (если вы не планируете отдавать бухгалтерию на аутсорсинг) и водитель. Технолога желательно найти с опытом работы, причем на вашем оборудовании. Это сложно: профессионалов в этой области мало, зарплаты ниже средних. Переманить специалистов из других компаний не получилось? Придется потратиться на обучение кадров. Впрочем, если у вас большие планы по созданию целой сети химчисток, обучение персонала на первом этапе сослужит хорошую службу. В дальнейшем они же будут обучать новичков. Кстати, политика «внутреннего роста» – хорошая мотивация для сотрудников, она повышает лояльность персонала к руководству.

РАСХОДЫ (ЗАРПЛАТА):
технолог – **45 000** руб.,
две гладильщицы – по **16 000** руб.,
два рабочих – по **30 000** руб.,
бухгалтер – **30 000** руб.,
водитель – **25 000** руб.

НАЛОГИ

Владелец химчистки в статусе индивидуального предприни-

мателя платит ЕНВД – единый налог на вмененный доход. При расчете налоговой базы учитывают, в частности, базовую доходность (7 500 руб.), которая определена законом конкретно для этого вида деятельности. Ставка – 15%. Зарегистрировав юридическое лицо, вы платите налог на прибыль 20%.

ПРОДВИЖЕНИЕ

Масштабная рекламная кампания не нужна: ни теле-, ни радиореклама эффективной не будет. Лучший способ продвижения – яркая вывеска и указатель. Химчистка относится к так называемым «сопутствующим» учреждениям, как, например, булочная или аптека. Они часть повседневной жизни человека, поэтому все жители близлежащих домов – ваши потенциальные клиенты. Усилить эффект присутствия можно флаерами, распространяя их у метро или у входа в торговый центр. В регионах хорошо работает реклама на местном телевидении. Также зарекомендовала себя система скидок по карте постоянного клиента – этот маркетинговый ход используют практически все крупные сети химчисток. Необычные решения только приветствуются. Не так давно одна из крупных московских сетей организовала свое шоу «За стеклом». Стены цеха, в котором очищается одежда, сделали прозрачными, и все желающие могли увидеть внушительного вида оборудование, конвейеры с одеждой, понаблюдать за работой технологов.

Одно из перспективных направлений в сегменте – заказ по интернету и телефону. Доставку практикуют в основном «элитные» химчистки, которые специализируются на сложном и дорогом текстиле. Клиенты выбирают их не по принципу «чем ближе к дому, тем лучше», а исходя из набора услуг. И за свою лояльность получают бонус в виде доставки заказа на дом.



СКОЛЬКО МОЖНО ЗАРАБОТАТЬ?

В крупных региональных городах цифры расходов и прибыли будут на 20–40% ниже.

СВОДНАЯ ТАБЛИЦА РАСХОДОВ ПО МОСКВЕ

СТАТЬЯ РАСХОДОВ	СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ
Регистрационные расходы	**165 000** руб. (**$5 000**) единовременно
Аренда	**1** млн руб./год
Оборудование	**2** млн руб. единовременно
Монтаж оборудования	**300 000** руб. единовременно
Зарплата семи сотрудникам	**2** млн руб./год
Химические материалы	**200 000** руб./год
Коммунальные и дополнительные услуги (электроэнергия, холодное и горячее водоснабжение, теплоснабжение, канализация, вывоз промотходов, телефон, пожарная сигнализация)	**200 000** руб./год
Прочие расходы (бензин, бланки заказов, вешалки, мешки, бирки)	**36 000** руб./год
ИТОГО: в первый год	**5,901** млн руб.
в последующие годы (без учета инфляции)	**3,436** млн руб.

Добавьте к этим цифрам 15–20% (сумма расходов составит около 4,123 млн руб. за второй и последующие годы) на непредвиденные расходы, и получится более-менее объективная картина.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ РАСКРУЧЕННОЙ ХИМЧИСТКИ – ОКОЛО 160 КГ В ДЕНЬ.

Предположим, химчистка работает в одну смену.

ПРИ СРЕДНЕЙ ЦЕНЕ 100 РУБ. ЗА КИЛОГРАММ (В МОСКВЕ) ДОХОД СОСТАВИТ:

160 кг × **30** дней × **12** месяцев × **100** руб. = **5,76** млн руб. в год

ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ ПРИБЫЛЬ (ДО УПЛАТЫ НАЛОГОВ)

НАЧИНАЯ СО ВТОРОГО ГОДА:

5,76 млн руб. – **4,123** млн руб. = **1,637** млн руб. в год

СРЕДНИЕ РАСЦЕНКИ НА УСЛУГИ ХИМЧИСТКИ	МОСКВА	С.-ПЕТЕРБУРГ	ЕКАТЕРИНБУРГ
Дубленка	**3 000** руб.	**2 400** руб.	**1 800** руб.
Блузка	**300** руб.	**270** руб.	**250** руб.
Джинсы	**300** руб.	**270** руб.	**270** руб.
Костюм-тройка	**1 000** руб.	**800** руб.	**700** руб.
Пальто	**800** руб.	**750** руб.	**600** руб.
Чехол автомобильный	**1 500** руб.	**1 100** руб.	**1 000** руб.

Безналичный РАСЧЕТ



ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ПРОДАЖИ, ПОДКЛЮЧИТЕ УСЛУГУ ЭКВАЙРИНГА. ЭТО ПОЗВОЛИТ КЛИЕНТАМ ОПЛАЧИВАТЬ ВАШИ ТОВАРЫ ИЛИ УСЛУГИ ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ

Первой на территории бывшего СССР появилась платежная система *Diners Club*. Ее картой 40 лет назад можно было расплатиться в валютных магазинах «Березка» и в интуристских ресторанах и гостиницах Москвы и Ленинграда. В 1988 году спортсменам советской олимпийской сборной выдали карты *Visa*, а в 90-х в новейшую историю России вошла и *MasterCard*. Тогда же появилось понятие «эквайринг» – использование пластиковых карт при расчетах на торгово-сервисных предприятиях.

Пока безналичный расчет не стал повсеместным, эквайринг не рассматривался как серьезное конкурентное преимущество. Но рост оборота виртуальных денег заставил бизнесменов пересмотреть отношение к «пластику». Сегодня около 20% всех покупок совершаются по безналу. Это значит, что почти четверть всех клиентов магазинов, салонов красоты, фитнес-центров, ателье и других предприятий в сфере услуг и торговли предпочитают держать деньги на карте. Отказываясь от услуги эквайринга, вы теряете эту аудиторию. В условиях кризиса клиентами не разбрасываются, поэтому имеет смысл узнать об эквайринге подробнее.

В ОБЩИХ ЧЕРТАХ

Экспансия «пластика» продолжается – если вы не пользуетесь услугами маршрутного такси и не ходите на рынок, вы можете прожить вообще без наличных. Вслед за магазинами и ресторанами в «пластиковое» сообщество вошли гостиницы, бензоколонки, аптеки, службы аренды автомобилей... Интернет-покупки тоже чаще всего совершаются по карте.

Покупатель – только одно из звеньев эквайринговой цепи. Все начинается с решения бизнесмена принимать к оплате «пластик». Затем предприниматель обращается в банк, работающий с той или иной платежной системой. Напомним, что на российском рынке представлены *Visa International, MasterCard Worldwide, Diners Club International, American Express, JCB International и China Union Pay*. Последнюю уже называют главным конкурентом *Visa* и *MasterCard*. Чем больше платежных систем в арсенале у банка, тем больше возможностей у ваших клиентов. Впрочем, если вы не нацелены на *luxury*-рынок и обслуживаете в основном средний класс, вам вполне хватит двух гигантов – *Visa* и *MasterCard*. Кроме международных платежных систем банки сотрудничают с общероссийскими – СТБ, *Union Card*, «Золотая корона». Эти платежные карты не могут составить конкуренцию западным, поскольку не принимаются за границей. Однако их активно используют в корпоративных проектах, перечисляя на российские пластиковые карты зарплату сотрудникам.

Итак, вы – первый игрок в команде эквайринга. Следующий – платежная система. Третий – банк-эквайер, который обслуживает сделку, совершаемую по карте, и перечисляет деньги на счет предприятия. Четвертый – банк-эмитент, выдавший карту клиенту. Оттуда поступает ин-

ДОКУМЕНТАЦИЯ

Список документов, предоставляемых для подключения услуги эквайринга

Юридическое лицо

1. **Копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе** по месту нахождения предприятия. Или копия уведомления о постановке на учет в налоговом органе
2. **Копия учредительного договора** или решения о создании юридического лица
3. **Выписка из Единого государственного реестра юридических лиц,** подтверждающая дату последних зарегистрированных изменений и дополнений в учредительные документы либо их отсутствие
4. **Копия решения или приказа о назначении руководителя юридического лица**
5. **Копия паспорта руководителя и главного бухгалтера**
6. **Копия свидетельства о праве собственности** на занимаемое компанией помещение или копия договора аренды
7. **Справка об открытии банковского счета**

Индивидуальный предприниматель

1. **Копия свидетельства о государственной регистрации физического лица** в качестве ИП
2. **Копия свидетельства о постановке на учет** в налоговом органе по месту жительства
3. **Копия паспорта**
4. **Копия свидетельства о праве собственности** на занимаемое ИП помещение или копия договора аренды
5. **Справка об открытии банковского счета**



формация, достаточно ли на карте средств для оплаты товара или услуги. Если все игроки работают слаженно, вы зарабатываете деньги. Стоит хотя бы одному «расслабиться» – и вы несете убытки.

ПРОЦЕСС

У каждого игрока своя зона ответственности. Что делает владелец? Прежде всего выбирает надежный банк-эквайер. Рейтинг эквайринга не составляется, поэтому ориентируйтесь на общий рейтинг надежности банков. Если ваша торговая точка работает круглосуточно, имеет смысл искать банк с круглосуточной системой техподдержки. Если среди ночи возникнут проблемы, вы сможете оперативно их решить.

Что делает банк? Он устанавливает необходимое оборудование (чаще всего бесплатно) и осуществляет техническую поддержку. В крупных банках в пакет услуг входит образовательный семинар для сотрудников компании, где объясняют, как использовать *POS*-терминалы и импринтеры (см. ниже) и проверять подлинность карт. Когда при покупке кассир проводит карту через устройство считывания информации, банк-эквайер с помощью платежной системы связывается с банком-эмитентом и получает разрешение на проведение операции. Если банк-эмитент дает добро, деньги проходят, покупатель получает чек и товар. Обычно операция длится не дольше 12 минут. Если эмитент и эквайер – один и тот же банк, еще быстрее.

ДОГОВОР

Основные требования к договору между банком и компанией утверждены платежными системами и выложены на официальных сайтах компаний (например, в разделе *Visa International Operating Regulations* на *visa.com*), однако эквайер имеет право корректировать содержание. Важно, чтобы в договоре были прописаны, в частности:

- условия предоставления услуги, ожидаемые объемы продаж и уровень спорных транзакций
- условия расторжения договора при любых изменениях (снижение доходов, убытки, связанные с мошенничеством, повышение кредитных рисков, смена владельцев)
- обстоятельства, при которых банк-эквайер имеет право блокировать средства на счету предприятия, оформляющего договор.

ОБОРУДОВАНИЕ

Небольшое электронное устройство, через которое кассир проводит карту, называется *POS*-терминал. Этот прибор считывает информацию с магнитной ленты, в режиме реального времени связывается с банком, получает подтверждение и распечатывает чек. В конце дня файл с информацией обо всех сделках поступает в банк-эквайер.

Еще одно устройство – импринтер – банк оставляет на предприятии в качестве резерва на тот случай, если *POS*-терминал по каким-то причинам откажется работать. Импринтер при оплате картой делает ее «слип» (грубо говоря, оттиск), который затем передают

СКИДКИ ОТ БАНКА-ЭКВАЙЕРА

Многие банки в качестве бонуса предлагают компаниям, подключающимся к услуге эквайринга, дисконтную программу

Например, **В БАНКЕ ВТБ24** действует такая система: вы предоставляете скидку

3-5%

всем, кто расплачивается картой банка, взамен банк размещает информацию о вашей компании у себя на сайте.

В ГАЗПРОМБАНКЕ также действует система скидок, в частности в международной службе аренды авто *Hertz*.

в банк, а авторизация проходит по телефону.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Эквайринг – стадия прогресса расчетной системы; предприятиям, которые идут в ногу со временем, он просто необходим. Кроме того, как любая дополнительная услуга, эквайринг привлекает новых клиентов. Еще один плюс – легкость, с которой люди тратят «карточные» деньги. Счет, оплачиваемый картой, в среднем на 10–15% выше, чем в наличных. Деньги, находящиеся на карте, сложнее считать и легче тратить.

К достоинствам таких расчетов относится безопасность – можно не опасаться фальшивых банкнот и больших краж. «Электронная» выручка поступает на ваш счет быстрее, чем наличные, без лишних комиссий и инкассации.

Банк-эквайер тоже не остается в долгу. Он получает комиссию за «посреднические» услуги, которую делит с платежной системой и банком-эмитентом. А вот владелец предприятия не имеет права брать с клиента деньги за безналичный расчет – для покупателя сделка всегда бесплатна. Поэтому некоторые продавцы закладывают снимаемую банком сумму в стоимость товаров. В среднем по рынку комиссия составляет 2–5% от «карточных» продаж. Например, если клиент приобрел в вашем магазине товаров на 15 000 руб. по карте, 300–750 руб. с покупки будет удержано. Тариф на обслуживание всегда устанавливается индивидуально, в зависимости от оборота компании и ее положения на рынке. Банки не обнародуют тарифную сетку на сайте и не озвучивают размер комиссии по телефону – придется приезжать и разговаривать лично.

Если вы владелец микро- или малого бизнеса со скромным, но стабильным доходом, не имеете сети филиалов и довольствуетесь одной точкой продаж (салон, гостиница, турагентство), если вы не тратите массу средств на инкассацию, пересчет и хранение наличных (например, в банковской ячейке), возможно, комиссия за безналичный расчет будет ненужной строкой расходов в вашем бюджете. В таком случае эквайринг экономически невыгоден. Однако отказ от такой возможности повысить конкурентоспособность означает, что вам придется реализовать другие – повышать уровень сервиса, налаживать обратную связь, предлагать клиентам систему бонусов и скидок.

ПОЛЕЗНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

- acquirer.su
- visa.com
- mastercard.com
- dinersclub.com
- pcisecuritystandards.org

ЗАРПЛАТНЫЕ ПРОЕКТЫ

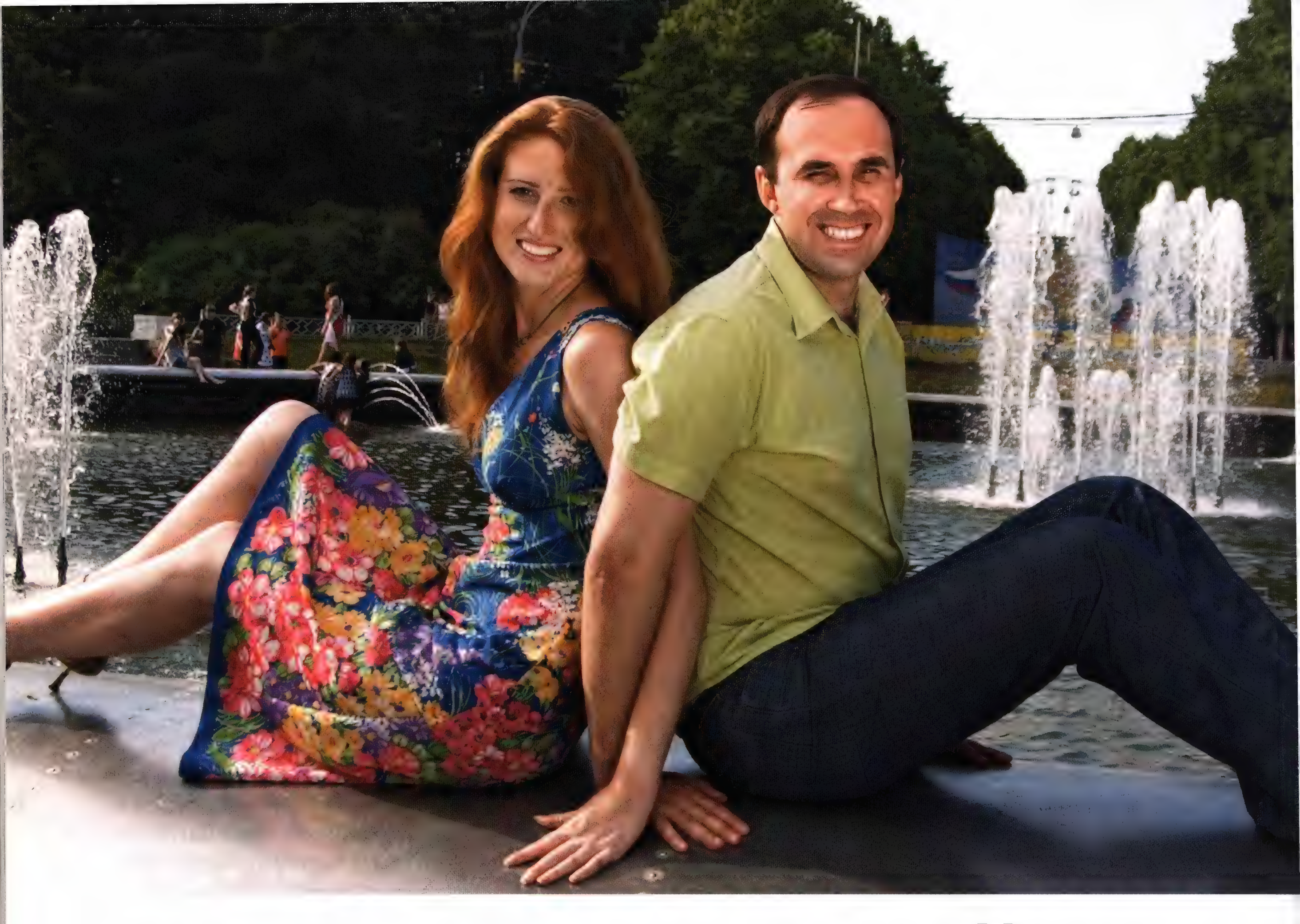
Корпоративные проекты банков тоже часто относят к эквайрингу. Уже давно не редкость – зарплатные карты. Предприятия, не перешедшие на подобную форму расчета, скорее всего, пользуются «черными» и «серыми» зарплатными схемами. Заключая договор с банком, владелец компании экономит на снятии наличных средств с расчетного счета и на инкассации. А сотрудники получают возможность пользоваться спецпредложениями банков. Скажем, в Альфа-Банке по упрощенной форме и по сниженным ставкам можно оформить потребительский кредит, кредитную карту, автокредит, ипотеку. Газпромбанк предлагает зарплатным клиентам индивидуальный дизайн карты. ВТБ 24 вводит льготное овердрафтное кредитование – до 200% от среднемесячной зарплаты сотрудника, без залога, под 20% годовых. ЛБ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВ

Мы не даем информацию о тарифах, поскольку в каждом случае комиссия за обслуживание устанавливается индивидуально.

БАНК	КАРТЫ И УСЛОВИЯ
БАНК МОСКВЫ	*Visa*, *MasterCard*, *Union*, *Diners Club* и др. Бесплатная установка *POS*-терминалов
ВТБ 24 vtb24.ru	*Visa*, *MasterCard*, *Diners Club*. Бесплатная установка *POS*-терминалов, обучение персонала
ГАЗПРОМБАНК	*Visa*, *MasterCard*, *Union*. Бесплатное оборудование
АЛЬФА-БАНК alfabank.ru	*Visa*, *MasterCard*, *American Express*, *Diners Club*, *Union*. Своя сервисная служба. Круглосуточная техподдержка по телефону
УРАЛСИБ bankuralsib.ru	*Visa*, *MasterCard*, *American Express*, *JCB*, *Union*, *Diners Club*, *Accord*

В таблицу вошли крупнейшие российские банки, согласно рейтингу НРА *(ra-national.ru)*.



НОВЫЕ ЕВРОПЕЙЦЫ

Поняв, что на квартиру в Москве им не накопить, Роман и Эльга купили ее «далеко за МКАД» – в Литве. Хотя жить там пока не собираются

Оба наших героя приехали учиться в Москву из маленьких городов: Эльга Ктитарева из далекого Северодвинска, Роман Храпов из Новомичуринска, что в Рязанской области. Окончив вузы, остались работать в столице.

Роман получил сразу два высших образования. Работал в РАО «ЕЭС России», Министерстве путей сообщения, в известном агентстве недвижимости. Два года назад перешел в банк. Там его работа была также связана с недвижимостью – выдача ипотечных кредитов. Эля, защитив диплом, устроилась в компанию, занимавшуюся личным финансовым консультированием. Отвечала за привлечение партнеров – ведение переговоров, заключение договоров о сотрудничестве.

На одной из встреч она впервые увидела Романа. «Я сразу обратила на него внимание, – вспоминает Эльга. – Спокойный, обстоятельный, со вкусом одет. Но не могу сказать, что я в него влюбилась тогда. Это произошло гораздо позже».

В следующий раз они увиделись на тренинге, который проводил Роман. А потом была встреча без галстуков, где в неформальной обстановке партнеры разговаривали на самые разные темы. Подобные встречи стали повторяться, но отношения между Эльгой и Романом по-прежнему оставались чисто деловыми. Однажды коллеги Романа на встречу не пришли, и наши герои оказались вдвоем... А через четыре месяца Эля переехала к Роману.

Литовские метры

Еще в период «партнерских» встреч Роман рассказывал о своих поезд-

ках в Вильнюс на выходные, о его красивых соборах и извилистых улочках. Эльга тогда сказала, что давно мечтает побывать в Прибалтике. «Лучшая подруга моей мамы была родом из Прибалтики, – объясняет наша героиня. – В честь нее меня и назвали Эльгой». Неудивительно, что в свою первую совместную поездку влюбленные отправились в литовский курортный город Друскининкай.

Решением квартирного вопроса Роман озадачился еще до встречи с Эльгой. «В октябре 2007 года я был буквально в шаге от покупки по ипотеке «однушки» на окраине Москвы. Но тогда все сорвалось в последний момент, а через три месяца аналогичная квартира уже стоила в полтора раза дороже», – рассказывает Роман. Желание обзавестись своим жильем удвоилось, поскольку теперь оно было их общим с Эльгой. Но никак не складывалось с выбором квартиры. А тут и кризис подоспел... «Понимая, что купить квартиру в Москве по ипотеке стало нереально, мы решили с Эльгой искать варианты за рубежом. В конце концов, зарубежная недвижимость привлекала меня всегда».

И вот судьба привела влюбленных, прогуливавшихся по тихим улочкам курортного города, к дверям местного агентства недвижимости. Через три часа Роман и Эльша уже осматривали приглянувшуюся двухкомнатную квартиру, а на следующий день окончательно решили – они ее покупают.

К очевидным плюсам относилось то, что их будущая квартира (пока будущая, но уже их) была в новом доме. С одной стороны с домом соседствовал сосновый бор, с другой – открытое пространство с выходом к реке. Серьезным аргументом за покупку была полная отделка квартиры – хоть завтра вселяйся и живи. И еще очень порадовала форма оплаты застройщику – с рассрочкой на два года.



ДЕБЕТ-КРЕДИТ

ДОХОДЫ (РУБ./МЕСЯЦ)

СОВОКУПНАЯ ЗАРПЛАТА ЭЛЬГИ И РОМАНА ПОСЛЕ ВЫЧЕТА НАЛОГОВ	120 000
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЗАРАБОТОК (С АВГУСТА 2009 Г.)	50 000
ИТОГО	**170 000**

РАСХОДЫ (РУБ./МЕСЯЦ)

ВЫПЛАТЫ ЗАСТРОЙЩИКУ	40 000
КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ЗА КВАРТИРУ В ДРУСКИНИНКАЕ	1 000
АРЕНДА КВАРТИРЫ В МОСКВЕ	23 000
ВЫПЛАТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА НА *MBA* РОМАНА	5 500
ПРОДУКТЫ	10 000
ПРОЕЗД	1 500
ИНТЕРНЕТ, МОБИЛЬНАЯ СВЯЗЬ	2 000
ОДЕЖДА, ОБУВЬ	от 500 до 5 000
ЛЕКАРСТВА	от 0 до 1 500
РАЗВЛЕЧЕНИЯ, ПОДАРКИ И ПРОЧЕЕ	4 000
ИТОГО	**от 87 500 до 93 500**

АКТИВЫ (РУБ.)

ДЕПОЗИТ В БАНКЕ	35 000
ДОЛЯ (ЧЕТВЕРТЬ) ДВУХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРИНАДЛЕЖАЩАЯ РОМАНУ	300 000
ДОЛЯ (ЧЕТВЕРТЬ) ЧЕТЫРЕХКОМНАТНОЙ КВАРТИРЫ В СЕВЕРОДВИНСКЕ (НЕ ПОДЛЕЖИТ ПРОДАЖЕ), ПРИНАДЛЕЖАЩАЯ ЭЛЬГЕ	750 000

ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ

ЦЕЛЬ	СРОК ДОСТИЖЕНИЯ	ТРЕБУЕМАЯ СУММА
ВЫПЛАТИТЬ ДОЛГ ЗА КВАРТИРУ	ЯНВАРЬ 2011 Г.	€45 000
КУПИТЬ ОБСТАНОВКУ В КВАРТИРУ	ИЮНЬ 2010 Г.	€20 000
СОЗДАТЬ РЕЗЕРВНЫЙ ФОНД	КАК МОЖНО БЫСТРЕЕ	€20 000
ПРИОБРЕСТИ АВТОМОБИЛЬ	МАЙ 2010 Г.	€10 000

ФОТО: ЯНА ЯНОВИЧ

Потом было долгое согласование условий покупки и договора, поездка в Вильнюс для подписания документов, подача их на регистрацию... Пройдя все это, ребята решили совместить приятное с полезным и теперь в подробностях описывают личный опыт в своем блоге «Литовские метры» (*litvarealty.livejournal.com*).

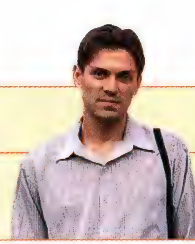
Прорубив окно в Европу

«Первый вопрос, который люди задают, узнав о нашей покупке, – почему Друскининкай. Отвечаем: там действительно отдыхаешь душой, много красивых мест, чистейший воздух, минеральные источники», – объясняет Эльга. К тому же наши герои как владельцы зарубежной недвижимости получили долгосрочную (сначала на полгода, потом на год) шенгенскую визу и теперь могут путешествовать по Европе, просто купив билеты.

Также всех интересует, не собрались ли они перебраться в Литву. «Уж точно не сейчас, – говорит Роман. – В Москве зарплаты гораздо выше и возможностей для карьеры больше». Кстати, Европейский союз активно вкладывает деньги в развитие туристического бизнеса в Литве, и в частности в Друскининкае. Ребята предполагают, что после кризиса цены на недвижимость там поползут вверх. «Ближе к делу будет ясно, какие перспективы у нас в Литве», – резюмирует Роман.

К будущему лету они планируют обустроить новое жилье: купить мебель и все необходимое, чтобы приезжать туда на отдых. По их оценкам, на это уйдет порядка €20 000. Еще им хотелось бы через год приобрести машину (можно подержанную) стоимостью не более €10 000 и создать финансовую «подушку безопасности» на случай непредвиденных ситуаций.

Откладывать более 30 000 руб. в месяц пока не получается. «На решение квартирного вопроса уходит около 40% нашего бюджета, – говорит Роман. – А нужно еще покупать еду, одежду, оплачивать телефон, проезд...» Но возможно, уже в августе их материальное положение несколько улучшится. Ребята очень надеются, что у них появится дополнительный источник дохода, который будет приносить им ежемесячно порядка 50 000 руб. Поможет ли им это осуществить задуманное?



СЛОВО ЭКСПЕРТУ

Сергей Макаров, независимый финансовый советник

Мне показалось довольно интересным решение квартирного вопроса, которое придумали Роман и Эльга. Но прежде чем приступить к составлению финансового плана, я решил лично встретиться с ребятами, чтобы прояснить кое-какие детали

Во-первых, структура их расходов выглядела несколько неправдоподобной, но после общения с парой я понял, что цифры вполне реальные, поскольку в семье достаточно серьезно налажен учет и контроль доходов и расходов.

Во-вторых, необходимо было уточнить условия рассрочки по литовской квартире. Вот что выяснилось:

- **Валюта договора – литы.** Курс лита довольно жестко привязан к евро (колебания – от 3,4 до 3,5 лита за €1).
- **Ежемесячный минимальный платеж согласно договору с застройщиком при нынешнем курсе евро/рубль составляет 40 000 руб., или €900.** При этом полностью долг необходимо выплатить к январю 2011 года.
- **Остаток долга на август 2009 года – 1,9 млн руб.**
- **Досрочное погашение возможно** как полное, так и частичное в любой момент и без каких-либо штрафных санкций

В-третьих, были определены приоритеты по целям. Важнее всего для Эльги и Романа расплатиться за квартиру. На втором месте – создание резервного фонда. Далее следует обстановка квартиры. И завершает список автомобиль.

Проведя предварительный расчет движения денежных средств семьи без использования каких-либо финансовых инструментов (на таких коротких сроках можно использовать разве что банковские депозиты,

ТАБЛИЦА 1

ГОД И МЕСЯЦ	СРЕДСТВА НА ПОГАШЕНИЕ ДОЛГА ЗА КВАРТИРУ ИЗ ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ДОХОДА	СРЕДСТВА НА ПОГАШЕНИЕ ДОЛГА ЗА КВАРТИРУ ИЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ДОХОДА	СУММА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПОГАШЕНИЯ	СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ
				35 000
Сентябрь 2009	70 000	50 000	-118 750	36 250
Октябрь 2009	70 000	50 000	-118 750	37 500
Ноябрь 2009	70 000	50 000	-118 750	38 750
Декабрь 2009	70 000	50 000	-118 750	40 000
Январь 2010	70 000	50 000	-118 750	41 250
Февраль 2010	70 000	50 000	-118 750	42 500
Март 2010	70 000	50 000	-118 750	43 750
Апрель 2010	70 000	50 000	-118 750	45 000
Май 2010	70 000	50 000	-118 750	46 250
Июнь 2010	70 000	50 000	-118 750	47 500
Июль 2010	70 000	50 000	-118 750	48 750
Август 2010	70 000	50 000	-118 750	50 000
Сентябрь 2010	70 000	50 000	-118 750	51 250
Октябрь 2010	70 000	50 000	-118 750	52 500
Ноябрь 2010	70 000	50 000	-118 750	53 750
Декабрь 2010	70 000	50 000	-118 750	55 000

но их доходность не сильно повлияет на финансовую картину), я выяснил, что только одна цель, а именно погашение долга за квартиру, может быть достигнута в намеченные сроки (см. таблицу 1).

При расчете я исходил из следующего:

- **Если в августе 2009 года задолженность за квартиру составит 1,9 млн руб.,** то, чтобы погасить ее к январю 2011 года равными долями, необходимо будет в течение 16 оставшихся месяцев выплачивать по 118 750 руб. ежемесячно (в эту сумму входят и те 40 000, которые уже перечисляют наши герои по договору).
- **С августа у Романа и Эльги появится дополнительный источник дохода** в размере около 50 000 руб. в месяц.
- **Также были учтены имеющиеся у семьи накопления в размере 35 000 руб.**

После предоставления предварительного расчета нашим героям и дополнительных обсуждений мы пришли к следующим соглашениям:

1. При планировании мы можем использовать стоимость доли квартиры в Рязанской области с учетом того, что деньги от ее продажи понадобятся в декабре 2010 года.
2. Все цели, за исключением главной, могут быть отодвинуты на более поздние сроки.

Кстати, второй пункт наглядно демонстрирует, как часто наше видение финансовой перспективы является близоруким: мы переоцениваем то, чего действительно можем достичь за год, но недооцениваем то, чего нам по силам добиться за пять лет.

В условиях нынешней непростой экономической ситуации прогнозировать рост или падение стоимости недвижимости в Рязанской области все равно что гадать на кофейной гуще. Поэтому я отталкивался от среднестатистического коэффициента инфляции. В результате получилась цифра 350 000 руб. в декабре 2010 года. За вычетом этой суммы задолженность по литовской квартире составит 1,55 млн руб., а ежемесячный взнос снизится до 96 875 руб. В этом случае к моменту окончания срока договора по рассрочке будет достигнута и вторая цель – создание резервного фонда (см. таблицу 2).

Наши герои обозначили эту цель в евро. Однако я бы рекомендовал держать сбережения не в одной, а в трех валютах (евро, рублях и долларах) с превалирующей долей евро, чтобы снизить валютные риски при погашении рассрочки.

Да, Роман и Эльга несут валютные риски, причем двойные – при конвертации в литы через евро. Тем не менее можно предположить, что вероятность повторной девальвации рубля и отвязки лита от евро достаточно низка и ситуация сложится благоприятно для наших героев.

В принципе, чтобы избежать будущих валютных рисков, Роман может продать имеющуюся у него долю в квартире в Рязанской области уже сейчас, конвертировать выручку в евро или напрямую в литы и внести эту сумму в счет погашения рассрочки, не дожидаясь срока окончания договора.

Что касается остальных целей – обустройства квартиры и покупки автомобиля, то они могут быть достигнуты достаточно быстро после окончания выплат застройщику и создания резервного фонда (см. таблицу 3).

Таким образом, расчет показывает, что дополнительные приобретения откладываются: обстановка квартиры чуть больше чем на год, а покупка автомобиля – на полтора года. А вот 2012 год наши герои смогут встретить в новом качестве – будучи счастливыми владельцами автомобиля и собственной полностью обставленной квартиры на прибалтийском курорте. А небольшой личный «стабфонд» на случай непредвиденных обстоятельств придаст им уверенности.

Все-таки мечты сбываются, не так ли? ЛБ



ТАБЛИЦА 2

ГОД И МЕСЯЦ	СРЕДСТВА НА ПОГАШЕНИЕ ДОЛГА ЗА КВАРТИРУ ИЗ ОСНОВНОГО ИСТОЧНИКА ДОХОДОВ	СРЕДСТВА НА ПОГАШЕНИЕ ДОЛГА ЗА КВАРТИРУ ИЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ДОХОДОВ	СРЕДСТВА, ВЫРУЧЕННЫЕ ОТ ПРОДАЖИ ДОЛИ КВАРТИРЫ В РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ	СУММА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ПОГАШЕНИЯ РАССРОЧКИ	СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ
					35 000
Сентябрь 2009	70 000	50 000	—	-96 875	58 125
Октябрь 2009	70 000	50 000	—	-96 875	81 250
Ноябрь 2009	70 000	50 000	—	-96 875	104 375
Декабрь 2009	70 000	50 000	—	-96 875	127 500
Январь 2010	70 000	50 000	—	-96 875	150 625
Февраль 2010	70 000	50 000	—	-96 875	173 750
Март 2010	70 000	50 000	—	-96 875	196 875
Апрель 2010	70 000	50 000	—	-96 875	220 000
Май 2010	70 000	50 000	—	-96 875	243 125
Июнь 2010	70 000	50 000	—	-96 875	266 250
Июль 2010	70 000	50 000	—	-96 875	289 375
Август 2010	70 000	50 000	—	-96 875	312 500
Сентябрь 2010	70 000	50 000	—	-96 875	335 625
Октябрь 2010	70 000	50 000	—	-96 875	358 750
Ноябрь 2010	70 000	50 000	—	-96 875	381 875
Декабрь 2010	70 000	50 000	350 000	-446 875	405 000

ТАБЛИЦА 3

ГОД И МЕСЯЦ	СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА	ОБСТАНОВКА КВАРТИРЫ	ПОКУПКА АВТОМОБИЛЯ	СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА НАРАСТАЮЩИМ ИТОГОМ
Январь 2011	120 000	—	—	120 000
Февраль 2011	120 000	—	—	240 000
Март 2011	120 000	—	—	360 000
Апрель 2011	120 000	—	—	480 000
Май 2011	120 000	—	—	600 000
Июнь 2011	120 000	—	—	720 000
Июль 2011	120 000	-840 000	—	0
Август 2011	120 000	—	—	120 000
Сентябрь 2011	120 000	—	—	240 000
Октябрь 2011	120 000	—	—	360 000
Ноябрь 2011	120 000	—	-420 000	60 000
Декабрь 2011	120 000	—	—	180 000



Фото: Art Director

ПРОКАТИТЬСЯ ЗА КАЗЕННЫЙ СЧЕТ



С ВЕСНЫ В РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ ПРОГРАММА ЛЬГОТНОГО АВТОКРЕДИТОВАНИЯ.
ЕЕ ПЛЮС: часть процентной ставки за заемщика оплачивает государство.
ЕЕ МИНУС: выбирать придется из весьма скромного списка автомобилей, собранных в России

ЛИДИЯ ЗАХАРОВА

В перечень, утвержденный Министерством промышленности и торговли, входят различные модели «Лады», а также *Chevrolet NIVA, Fiat Albea, Ford Focus, Kia Spectra, Renault Logan, Skoda Fabia и UAZ Hunter*. При этом стоимость машины не должна превышать 350 000 руб. Иномарки подпадают под эти критерии лишь в базовой комплектации. Зато детище отечественного автопрома можно купить, что называется, «с полным фаршем».

Менеджеры некоторых автосалонов предлагают приобрести машину из списка Минпромторга в более богатой комплектации, оформив сумму, превышающую лимит 350 000 руб., отдельной платежкой как за дополнительное оборудование. Правда, кредит на доплату взять не удастся.

Несмотря на эти ограничения, льготные автокредиты пользуются большим спросом у граждан России. В мае Минпромторг подвел первые результаты реализации программы и был приятно удивлен: за апрель было принято 11 800 заявок и выдано почти 4 000 льготных ссуд.

Для реализации программы были выбраны банки с государственным участием, имеющие широкую филиальную сеть, – Сбербанк, ВТБ24 и Россельхозбанк. Они выдают автокредиты на своих стандартных условиях,

но для льготного заемщика ставка составляет разницу между ставкой банка и размером скидки, равной 2/3 ставки рефинансирования Центробанка, действующей на дату выдачи кредита. С 5 июня она составляет 11,5%, следовательно, 2/3 от нее равны 7,66%.

Государство предоставляет субсидии банкам напрямую, заемщик в этом процессе не участвует. Ему нужно только выбрать автомобиль и обратиться в банк. Затем, если банк одобрит его кандидатуру, оплатить как минимум 30% стоимости машины (взять в кредит получится не более 245 000 руб.) – и можно уезжать уже на собственном авто. Действует программа в 2009 году, а заканчиваться кредитный договор должен не позднее 31 декабря 2011 года. Тем, кто хочет получить ссуду со льготой, надо поторапливаться.

Льготный автокредит предоставляется в рублях, а государственная поддержка распространяется только на добросовестных плательщиков. При задержке платежей заемщик лишается государственной льготы и ему придется оплачивать самостоятельно весь объем процентов, начисленных по действующей ставке банка. Рассмотрим программы подробно.

ЗА ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ ДЕЙСТВИЯ ПРОГРАММЫ БАНКАМИ БЫЛО ПРИНЯТО

11 800

ЗАЯВОК

ОТ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

И ВЫДАНО ПОЧТИ

4 000

ЛЬГОТНЫХ ССУД

СБЕРБАНК



В Сбербанке процентные ставки по автокредитам колеблются от 15 до 17% годовых. За минусом субсидии государства ставка по льготному кредиту составит 7,34–9,34%. Заемщиком может стать любой россиянин старше 21 года, имеющий официально подтвержденный ежемесячный доход. Верхняя граница возраста определяется так: срок возврата кредита по договору при аннуитетных платежах ограничивается трудоспособным возрастом заемщика, а при дифференцированных наступает до исполнения ему 75 лет. Свои доходы нужно подтвердить справкой 2-НДФЛ за последние полгода, дополнительные источники дохода банк также принимает во внимание. Обеспечением по кредиту выступает залог приобретаемого автомобиля. Если у заемщика есть се-

ПЕРСПЕКТИВЫ

В ближайшее время льготное автокредитование может стать еще выгоднее

Министерство промышленности и торговли РФ планирует расширить список автомобилей, включив в него еще несколько иномарок отечественной сборки. Для этого министерство предложило правительству повысить планку максимальной цены машин, подпадающих под программу автокредитования, с 350 000 до 600 000 руб. Если предложение будет принято, то в перечень автомобилей могут войти *Fiat Ducato, Hyundai Accent, Vortex Estina*, «Газель», *Chevrolet Lacetti, Skoda Octavia Tour*, УАЗ, ТагАЗ, *Chevrolet Cruze, TagAZ Road Partner, Fiat Doblo Panorama*, «Волга *Siber*», *Chery Tiggo, Hyundai Elantra XD, Skoda Octavia, Volkswagen Golf, Hyundai Sonata* и *Volkswagen Jetta*. Впрочем, это еще не окончательный список, он может быть подкорректирован. Например, Федеральная антимонопольная служба предлагает включить в льготный перечень все без исключения автомобили российской сборки.



Кроме того, Минпромторг выступает за то, чтобы снизить первоначальный взнос по кредиту с нынешних 30% до 15% от стоимости автомобиля, а также отменить ограничение по срокам выплаты кредитов до 31 декабря 2011 года и вместо этого установить максимальный срок 36 месяцев.

ФОТО: POLKA DOT IMAGES/FOTOSA.RU, АРХИВ ЖУРНАЛА

мья, то потребуется также поручительство супруга/супруги. Единовременная комиссия за открытие ссудного счета для тех, кто уже когда-то брал в Сбербанке кредит и успешно его погасил, – 3 000 руб., для всех остальных – 6 000.

Машину нужно обязательно застраховать от рисков утраты, угона и ущерба в пользу банка на весь срок действия договора на сумму не менее оценочной стоимости авто или остатка задолженности по кредиту с процентами.

Ссуда выдается на любой период, главное, чтобы заемщик полностью вернул ее до 31 декабря 2011 года. Срок рассмотрения заявки – 5 рабочих дней, при положительном решении предложение банка действительно в течение 90 календарных дней.

РОССЕЛЬХОЗБАНК



Процентная ставка по автокредиту, действующая в Россельхозбанке, – 18%, льготная – 10%. Хотя должна быть 10,34% (18 – 7,66%). Кредиты предоставляются гражданам РФ в возрасте от 18 лет (а к моменту окончания кредитного договора заемщик должен быть моложе 65 лет). Срок кредита ограничен декабрем 2011 года. Созаемщиками по договору могут выступать только близкие родственники заемщика, совместно с ним проживающие. Размер ссуды зависит от платежеспособности заемщика, в расчет принимаются все виды доходов, подтверждаемых документально. Автомобиль необходимо застраховать на сумму, указанную в договоре купли-продажи.

Пакет документов включает в себя: паспорт, копию трудовой книжки, копию трудового договора, а также справку 2-НДФЛ за последние полгода либо справку о доходах, составляемую по форме банка. При необходимости банк может

КРЕДИТНЫЙ КАЛЬКУЛЯТОР



Чтобы понять, какая из программ банков наиболее выгодная, рассчитаем платежи по кредиту сроком на 1 год для автомобиля Lada-21041 стоимостью 188 000 руб.

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС ВО ВСЕХ СЛУЧАЯХ ОДИНАКОВЫЙ (30%), — **56 400 руб.**

ЗНАЧИТ, РАЗМЕР ССУДЫ СОСТАВИТ — **131 600 руб.**

Страховку при расчете не учитываем.

СБЕРБАНК

МИНИМАЛЬНАЯ СТАВКА	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	ОБЩАЯ ПЕРЕПЛАТА ПО КРЕДИТУ	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: СТАВКА	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: ПЕРЕПЛАТА
7,34% годовых	11 772 руб.	15 659 руб.*	15% годовых	25 740 руб.

*9 659 – проценты по кредиту, 6 000 – комиссия за открытие счета.

РОССЕЛЬХОЗБАНК

МИНИМАЛЬНАЯ СТАВКА	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	ОБЩАЯ ПЕРЕПЛАТА ПО КРЕДИТУ	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: СТАВКА	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: ПЕРЕПЛАТА
10% годовых	12 063 руб.	14 639 руб.*	18% годовых	25 167 руб.

*13 160 руб. – проценты по кредиту, 1 361 руб. – комиссия за открытие счета, 118 руб. – комиссия за рассмотрение заявки.

ВТБ24 ■ «АвтоСтандарт»

МИНИМАЛЬНАЯ СТАВКА	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	ОБЩАЯ ПЕРЕПЛАТА ПО КРЕДИТУ	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: СТАВКА	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: ПЕРЕПЛАТА
10,34% годовых	12 101 руб.	18 278 руб.*	18% годовых	30 498 руб.

*13 607 руб. – проценты по кредиту, 6 000 руб. – комиссия за открытие счета.

ВТБ24 ■ «АвтоЛайт»

МИНИМАЛЬНАЯ СТАВКА	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	ОБЩАЯ ПЕРЕПЛАТА ПО КРЕДИТУ	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: СТАВКА	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: ПЕРЕПЛАТА
14,34% годовых	12 539 руб.	24 871 руб.*	22% годовых	35 942 руб.

*18 871 руб. – проценты по кредиту, 6 000 руб. – комиссия за открытие счета.

ВТБ24 ■ «АвтоЭкспресс»

МИНИМАЛЬНАЯ СТАВКА	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	ОБЩАЯ ПЕРЕПЛАТА ПО КРЕДИТУ	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: СТАВКА	ОБЫЧНЫЙ АВТОКРЕДИТ БАНКА: ПЕРЕПЛАТА
10,34% годовых	12 891 руб.	29 087 руб.*	18% годовых	39 978 руб.

*13 607 руб. – проценты по кредиту, 6 000 руб. – комиссия за открытие счета, ежемесячная комиссия – 9 480 руб. (790 руб. × 12 месяцев).

→ Учтите, что цифры не точные, они могут меняться в зависимости от доходов заемщика, наличия положительной или отрицательной кредитной истории и региона. Прежде чем взять кредит, стоит попросить у сотрудника банка предварительный расчет ссуды и взвесить все за и против.

запросить дополнительные документы, отражающие финансовое положение заемщика.

Комиссии в Россельхозбанке выше, чем в Сбербанке. Заплатить придется, во-первых, 100–500 руб. (в зависимости от региона) плюс НДС за рассмотрение кредитной заявки, а во-вторых, 1% от суммы кредита за открытие и ведение ссудного счета.

ВТБ24



Льготный автокредит в ВТБ24 выдается строго на срок два года, зато есть возможность выбрать одну из трех программ.

■ **«АВТОСТАНДАРТ»** Ставки банка составляют 18–20%, с учетом скидки – 10,34–12,34%. Кредит предоставляется гражданам с официально или косвенно подтвержденным доходом, поручительство супруга/супруги не обязательно. Единовременная комиссия – 6 000 руб. Возраст заемщика зависит от пола: 21–60 лет для женщин и 23–60 лет для мужчин. Регистрация в регионе рассмотрения заявки может быть постоянная или временная (но не менее чем на срок кредитования). Общий трудовой стаж – от одного года, а на последнем месте работы – от трех месяцев. Документы, необходимые для предоставления кредита: копия и оригинал паспорта заемщика и супруга, копия и оригинал водительского удостоверения, копия трудовой книжки, заверенная работодателем, и один из документов, подтверждающих доходы за последние шесть месяцев (справка 2-НДФЛ или справка о доходах в произвольной форме с указанием реквизитов компании за подписью руководителя и главного бухгалтера, заверенная печатью организации). Кроме того, потребуется письменное согласие супруга (супруги) залогодателя на передачу в залог автомобиля.

■ **«АВТОЛАЙТ»** Ставки банка – 22–24%, с учетом льгот – 14,34–16,34%. Срок рассмотрения заявки, размер комиссии и требования к заемщику такие же, как и по программе «АвтоСтандарт», зато существенно меньше пакет документов: достаточно паспорта и еще одного документа, удостоверяющего личность (водительское удостоверение, загранпаспорт, военный билет и т. д.).

■ **«АВТОЭКСПРЕСС»** Решение о выдаче кредита банк принимает всего за час, а для рассмотрения заявки нужны лишь два документа, как и при «АвтоЛайте». Процентная ставка – 18–20%, то есть 10,34–12,34% по льготному тарифу. Единовременная комиссия – 4 500 руб. Правда, есть еще комиссия за сопровождение кредита, которая составляет 0,6% при первоначальном взносе менее 40% стоимости машины или 0,4%, если он превышает 40%.

ЕСТЬ ВАРИАНТЫ

Автомобили, на которые распространяется программа льготного автокредитования

Fiat Albea

Ford Focus | Kia Spectra | Renault Logan | Skoda Fabia

Lada-1117 | Lada-1118 | Lada-1119 | Lada-2104

Lada-21041 | Lada-21043 | Lada-2105 | Lada-21053

Lada-2107 | Lada-2111 | Lada-21112 | Lada-2112

Lada-21123 | Lada-21124 | Lada-2113 | Lada-2114

Lada-2115 | Lada-2121 | Lada-2131 | Lada-2170

Lada-2172 | Lada-21703 | Chevrolet NIVA | UAZ Hunter



ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

АНДРЕЙ КОСОЛАПОВ
Финансовый советник КГ «Личный капитал»

Я РЕШИЛ КУПИТЬ МАШИНУ, ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ ПРОГРАММОЙ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ. Ставка рефинансирования ЦБ РФ на тот момент составляла 13% годовых; 2/3 от 13% равно 8,67% – именно такую величину субсидировало государство. При 15%-ной ставке автокредитования в Сбербанке сам кредит обходился мне в 6,33% (15% минус 8,67%). Получить деньги под 6,33% годовых, притом что инфляция в 2009 году ожидается на уровне 13%, – весьма заманчиво.

Правда, здесь не учтены дополнительные условия: комиссия за выдачу кредита и необходимость заключить договор каско. Понятно почему: комиссия в Сбербанке берется однократно, а срок кредита может быть различным. Стоимость каско также различается и в первую очередь зависит от стоимости машины. Чтобы оценить выгодность покупки в целом, нужно рассматривать условия конкретного кредита.

К примеру, чем больше его срок, тем меньше влияние комиссии на удорожание кредитных денег. С другой стороны, тем больше расходы на страховку. Вот почему нужно рассматривать не общие условия, а конкретный случай.

Меня все устраивало, и я решил встретиться с кредитным инспектором. Звонок в центральный офис банка, быстрый и вежливый ответ (как выяснилось позже, этот ответ оказался не только быстрым и вежливым, но и бесполезным). И вот в субботу я стою перед дверью в кредитный отдел банка. Перед закрытой дверью, поскольку по выходным инспектор не работает. Досадно, ведь я специально спрашивал, куда я могу подойти в субботу… Видимо, следовало спросить еще и о том, будет ли там кредитный инспектор.

Ну что ж, приду в другой день. Снова звоню в центральный офис, прошу назвать список документов, необходимых для оформления кредита. Он краток: справка о доходах, копия трудовой книжки, справка из отдела кадров, копия паспорта. Кроме того, банку нужен поручитель. Это меня удивило, ведь по автокредиту машина остается в залоге у банка. Но раз банк установил такие правила, придется им следовать.

Бумаги собраны, и вот – долгожданная встреча с кредитным инспектором. И снова сюрприз. И снова – неприятный. Оказывается, такой же комплект документов нужен и на поручителя. Надо точно формулировать вопросы, еще раз сказал я себе, получая анкету банка. И ушел от кредитного инспектора несолоно хлебавши.

Через несколько дней мой поручитель собрал документы. Мы вместе заполнили банковскую анкету, и я снова отправился к кредитному инспектору. На этот раз все документы оказались в порядке. Как вы думаете, приняли у меня их? Нет. В чем же дело? Оказалось, что программа льготного кредитования в тот момент еще не была запущена, документы в банке только проверяли, но заявок на кредит не принимали.

Ну что ж, и все же документы готовы, номер своего телефона в банке я оставил, осталось ждать звонка. Кредитный инспектор, девушка с красивым именем Кристина, обещала позвонить сразу, как только программа начнет действовать. И она сдержала слово. Я услышал, что банк готов выдать мне кредит, осталось только соблюсти формальности – снова принести весь комплект документов в банк.

И что же стало результатом этого звонка? Думаете, я пошел получать кредит? Вовсе нет. Всплыла одна особенность этого кредита, которая способна существенно изменить его условия. Процедура оказалась такой: сначала банк выдает автокредит на обычных условиях, не по льготной ставке. Затем вы должны пойти в автосалон, купить машину, застраховать ее и предъявить документы в банк. Заметьте: ставка кредита обычная, никаких льгот от государства. И только после этого банк передаст мои документы в Минпромторг. Там их будут рассматривать в течение 14 рабочих дней и примут решение – субсидировать ли ставку по моему кредиту. Если там скажут «да», кредит мне достанется под 6,33% годовых, если «нет» – под 15%. Цифру я узнаю, только оформив кредит. Именно так мне объяснил кредитный инспектор. Странно. Выходит, что на момент получения кредита я не знаю его условий. Но выяснять, точно ли мне все рассказали, я уже не стал.

Во-первых, если это действительно так, то играть в лотерею с финансовыми инструментами у меня нет никакого желания. Во-вторых, я хотел купить машину 2008 года, на них были объявлены хорошие скидки. «Калина», которую я присмотрел, стоила на 31 000 руб. дешевле, чем такая же 2009 года. Но в автосалонах прошлогодних машин становилось с каждым днем все меньше, сначала их можно было пересчитать по пальцам, потом по пальцам одной руки…

В итоге я купил эту «Калину» за наличные.



ТЕСТ-ДРАЙВ

Nissan NP300

ЕГОР ПРЕИН

Какую машину покупать, если у вас есть семья, вы планируете часто выезжать за город, где дороги разбиты и могут быть проблемы с качественным топливом, и при этом доход позволяет рассматривать не только отечественный автопром? Пикап *Nissan NP300* – вполне подходящий вариант

Мощная рама, надежный и нетребовательный к качеству топлива турбодизель предыдущего поколения, объем 2,5 л, мощность 133 л. с., крутящий момент 304 Н·м, пятиступенчатая механическая коробка передач, полный привод, понижающий ряд, торсионы впереди и листовые рессоры сзади, неразрезной задний мост. Салон – пять полноценных мест, кондиционер, магнитола и стандартный электропакет. Грузоподъемность – 1 050 кг. В общем, «старая школа» в хорошем смысле: настоящий трудяга, который проедет как минимум 300 000 км без капитального ремонта.

На *Nissan NP300* приятно смотреть: аккуратная хромированная радиаторная решетка, слегка вызывающий «горб» интеркулера турбины на капоте, широкие колеса, расширители колесных арок в цвет кузова. Невысокая кабина с высоким уровнем пола. Задний бампер из стали, с удобной подножкой – можно не бояться поцарапать.

Интерьер несколько старомодный – тут и гнездо для исчезнувшей «как класс» аудиокассеты, и ползунковые переключатели температуры и направлений потоков воздуха. Но эргономика на высоте: расположение кнопок легко запоминается, чтобы изменить температуру или переключить радиостанцию, не нужно отрывать взгляд от дороги. Сиденья удобные – подушка не короткая, спина не устает даже после 5–6 часов за рулем, велюровая обивка цепко держит на крутых поворотах. Вот только единственная тусклая лампочка над задним сиденьем дает мало света в салоне: ночью при изучении карты могут возникнуть сложности. Также ремни безопасности плохо втягиваются и попадают в дверной проем.

На дороге *NP300* ведет себя в зависимости от веса груза в кузове – если он пустой, то на кочках потряхивает, а под тяжестью в 500 кг едет мягко и плавно, без намека на тряску, сохраняя при этом динамику. Рабочий диапазон оборотов двигателя – 1 700–3 200 об/мин; ускорение что с места, что со скорости 100 км/ч бодрое, без провалов и турбоям.

Из минусов – отсутствие четкого «ноля» на руле и тугое включение пятой передачи. Расход в смешанном режиме город/трасса составил 9 л на 100 км (при постоянно включенном кондиционере).



ЭТОТ ТРУДЯГА МОЖЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО ЕХАТЬ НА ПЕРВОЙ ПОНИЖЕННОЙ ПЕРЕДАЧЕ

Смачно шлепая шинами по раскисшей грязи, этот трудяга везет пять взрослых пассажиров по разбитой проселочной дороге. Глинистая колея глубиной 20 см – не проблема для «трехсотого». Если включить первую пониженную передачу, можно выйти из автомобиля и идти рядом – он будет ехать сам благодаря системе, которая добавляет обороты, когда двигатель начинает глохнуть. Очень грамотно скомпоновано днище машины – все элементы расположены выше рамы. Расширители арок тут не для красоты – автомобиль почти невозможно сильно запачкать, а омыватель фар действительно моет фары – практически начисто.

Производитель предлагает три комплектации: *Base, Comfort* и *Premium.* Базовая (957 000 руб.) – для аскетов. Здесь нет ни кондиционера, ни магнитолы, ни электростеклоподъемников. *Comfort* (1,077 млн руб.) – оптимальный вариант: кондиционер, электропакет, магнитола, подножка в заднем бампере, центральный замок и расширители арок. *Premium* (1,121 млн руб.) дополнительно предусматривает противотуманные фары, боковые подножки и *cd*-чейнджер на шесть дисков. В автомобилях любой комплектации вы обнаружите две фронтальные подушки безопасности, *ABS, EBD* (система распределения тормозных сил), трехточечные ремни безопасности, гидроусилитель руля, аккумулятор повышенной емкости, омыватели фар, функции подогрева передних сидений и обогрева заднего стекла. ЛБ

Автомобиль для тест-драйва предоставлен «Ниссан Мотор Рус»

ВИРТУАЛЬНОЕ



ФОТО: ЛОРИ/RUSSIAN LOOK

ПЕЧАТНЫЕ КНИГИ ИЛИ ЭЛЕКТРОННЫЕ?

Многие давно сделали этот выбор. В КПК или смартфоне можно носить с собой целую домашнюю библиотеку, а аудиокниги слушать за рулем. Осталось решить, где брать оцифрованные книги



Основной источник, конечно, интернет-библиотеки. Однако следует учитывать, что с 1 января 2008 года вступил в силу новый Гражданский кодекс РФ, изменивший порядок предоставления доступа к литературным произведениям – объектам авторского права. Библиотеки по-прежнему имеют право предоставлять «экземпляры произведений, правомерно введенные в гражданский оборот, во временное безвозмездное пользование... без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения». Однако оцифрованные произведения «могут предоставляться только в помещениях библиотек при условии исключения возможности создать копии».

Таким образом, просто отсканировать защищенную авторским правом книгу и выложить ее в сеть, как было 3–5 лет назад, теперь незаконно. Что же нам остается?

Во-первых, Гражданский кодекс делает исключение для произведений, которые стали так называемым «общественным достоянием», то есть на них закончилось исключительное авторское право. Оно действует в течение жизни писателя плюс 70 лет, считая с 1 января года, следующего за годом его смерти. Таким образом, сейчас «очищены» книги, авторы которых скончались до 1 января 1939 года. И разумеется, библиотеки свободно предоставляют произведения, с авторами которых заключен лицензионный договор.

Что же из этого следует и где мы можем скачать деловую литературу, последние детективы и новинки фантастики?

ПЛАТНЫЕ ИНТЕРНЕТ-БИБЛИОТЕКИ

Фактически это разновидность книжного магазина, который делает все положенные отчисления авторам и издателям. Здесь вы получаете не любительски (с опечатками и ошибками) отсканированный текст, а точно такой же, как в бумажной версии, – вычитанный корректором, с обложкой, иногда даже с иллюстрациями. И обойдется он значительно дешевле.

Среди библиотек, предоставляющих легальные книги, популярны «ЛитРес» *(www.litres.ru)* и «Аймобилко» *(www.imobilco.ru)*. Цены – от 10 руб. (рассказ, сборник анекдотов) до 120 (популярные новинки, бизнес-книги). В среднем роман обойдется в 30–60 руб. Если вас интересуют практические пособия, руководства, самоучители, загляните в «ЭлектроБукРу» *(www.electrobook.ru)*. Здесь цифровые книги только собственного издания по 120–200 руб.

Обычно правообладатели предлагают два варианта прочтения:

→ **ЧИТАТЬ ОНЛАЙН** (не для всех книг) – получить доступ к книге бесплатно «в помещении библиотеки» – на том компьютере, с которого вы вошли в интернет. Книга разбита на фрагменты (обычно размером чуть больше, чем экран монитора), прочитал один – загружаешь другой. Копировать и соединять эти куски в единый текст крайне утомительно, и владельцы с полным основанием считают, что вряд ли кто будет с такими трудозатратами воровать текст.

→ **СКАЧАТЬ** – купить электронную версию. Для этого надо зарегистрироваться на сайте и внести деньги на свой счет. Платить можно через *WebMoney*, «Яндекс.Деньги», через терминалы «Элекснет», *Qiwi*, отправкой *SMS* и т. д. Загружаете выбранные книги в корзину, кликаете «оплатить» и получаете право доступа. Каждый текст выложен в 13 наиболее популярных форматах (для *Windows, MacOS, Symbian, PalmOS, Java* и др.). Оплаченную книгу можно скачивать сколько угодно раз.

Существует также система абонементов, которая пригодится тем,

Коллекции ссылок на сетевые библиотеки

- www.allbest.ru
- www.asteroids.narod.ru
- www.virtualbibl.narod.ru
- www.fupm.fizteh.ru
- www.aonb.ru
- www.zavetspisok.ru

кто читает много. Вы платите определенную сумму в месяц и получаете право скачивать определенное количество книг. Чем дешевле абонемент, тем больше ограничений. Например, за 100 руб. в месяц можно скачать 11 книг, но «горячие» новинки будут доступны только через две недели после появления на сайте. Если учесть, что они и так обычно попадают на сайт через месяц после начала продаж бумажной версии, то «горячими» их будет назвать трудно. Другой вариант: за 150 руб. в месяц вы получаете право на 16 книг, включая новинки, но каждая должна быть не дороже 60 руб.

БЕСПЛАТНЫЕ ИНТЕРНЕТ-БИБЛИОТЕКИ

Их несколько видов.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ОБЫЧНЫХ БИБЛИОТЕК. Книги из Библиотеки Конгресса США *(www.loc.gov)*, Оксфордского или Гарвардского университета *(www.lib.ox.ac.uk, lib.harvard.edu)* уже давно можно читать, не выходя из дома. Интернет-представительства начинают появляться и у наших библиотек, наиболее известен сайт Российской государственной библиотеки («Ленинки») *(www.rsl.ru)*. Актуальной фантастики и детективов здесь нет, зато для тех, кто работает над рефератом, докладом или курсовой, найдется много ценного.

БЕСПЛАТНЫЕ СЕТЕВЫЕ БИБЛИОТЕКИ. Раньше их наполняли пиратские версии печатных книг, причиняя непроходящую головную боль авторам и издательствам. Постепенно все приходит в правовую норму. Да, кое-где еще можно найти отсканированные копии, разрозненные куски серий (например, второй или четвертой части пятитомника), книги малоизвестных зарубежных и отечественных авторов XX века. Однако основное содержание легальных бесплатных библиотек – то самое общественное достояние, нетленные произведения Пушкина, Гоголя, Достоевского и др. Учтите, что платным библиотекам никто и ничто не запрещает просить за эти произведения деньги и они не отказывают себе в этом небольшом удовольствии. Отсюда простое правило: классику и малоизвестных авторов сначала ищем на бесплатных ресурсах.

Там же вы, скорее всего, найдете и заголовки самых горячих новинок. Однако бесплатно их можно лишь прочитать с экрана. Опция «скачать» отправит вас опять-таки на платный ресурс с предложением зарегистрироваться и внести деньги на счет. Часто там есть и опция «купить» – заказать книгу в полиграфическом исполнении через интернет-магазин с доставкой.

По такой схеме работают самые популярные сетевые ресурсы: «Библиотека Максима Мошкова» *(lib.ru)*, «Литературный сетевой ресурс» *(www.litportal.ru)*, «Альдебаран» *(www.aldebaran.ru)*, «Библиотека *Fictionbook*» *(www.fictionbook.ru)*, библиотека *ImWerden (imwerden.de)*. Бесплатные книги обычно выложены в 2–4 популярных форматах *(fb2, html, rtf…)*, из которых при помощи программы-конвертера можно сделать любой удобный для вас. (Конвертер, распространяемый на бесплатной основе, *shareware*, можно найти при помощи любой поисковой системы.)

АВТОРСКИЕ САЙТЫ – особая группа ресурсов, где свои произведения выкладывают сами авторы. Удобнее всего читать через браузер, но не запрещено и копировать. Писатели с именем часто выкладывают отрывки новых произведений для «затравки» либо для того, чтобы оценить реакцию аудитории. Начинающие авторы щедрее, для них выложить рассказ или повесть в сети – зачастую единственный вариант публикации. Такие страницы можно найти на «Русской фантастике» *(www.rusf.ru)*, в «Журнале "Самиздат"» *(zhurnal.lib.ru)*, на личных сайтах писателей и на страницах литературных конкурсов.



ОДНА И ТА ЖЕ КНИГА

В ПЕЧАТНОМ ВИДЕ СТОИТ **152–174 РУБ.**

В ЦИФРОВОМ ВИДЕ СТОИТ **33 РУБ.**

ФОТО: GETTY/FOTOBANK.COM

ПИРИНГОВЫЕ СЕТИ

Купив печатную книгу, мы нередко даем ее кому-нибудь почитать. Подобное происходит и в интернете. Однако здесь файлами-книгами обмениваются не друзья, а совершенно незнакомые люди. Следовательно, любая легально приобретенная книга по воле купившего может оказаться в так называемой пиринговой (файлообменной) сети типа *BitTorrent* или *eDonkey*. Принцип прост: каждый участник заливает на сервер файлы, которые он готов предоставить в общий доступ. Когда у кого-то возникает необходимость в подобном файле, он его скачивает.

Правовые основы использования таких источников – отдельная и деликатная тема. С одной стороны, человек приобрел оцифрованную книгу и просто дает почитать. А с другой – дает-то он ее не родным и друзьям, а любому пользователю сети, то есть фактически распространяет. И не в «помещении библиотеки» – в файлообменниках файл скачивается, а не читается с экрана. Налицо нарушение Гражданского кодекса. Так, на сайте популярной русскоязычной обменной библиотеки «ЛибРусЕк» (*lib.rus.ec*) честно сказано: «Библиотека расположена в Эквадоре и функционирует по законам Эквадора. Если использование представленной литературы противоречит законодательству вашей страны, воздержитесь от такового».

АУДИО И МУЛЬТИМЕДИА

Интересная и порой весьма удобная разновидность книг – звуковые и мультимедийные.

АУДИОКНИГИ хороши тем, что их можно слушать, например в автомобиле. А также тем, что с их помощью можно приобщить к литературе детей и подростков, которые читать категорически не хотят.

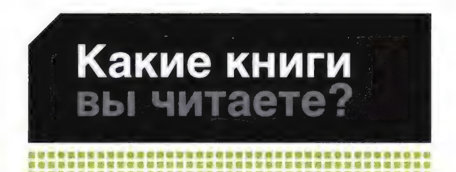
Для перевода текста в речь есть немало бесплатных программ, которые находятся поиском в интернете. У этого дешевого способа один недостаток: монотонный голос робота ухудшает восприятие. Однако после нескольких часов привыкаешь и к нему.

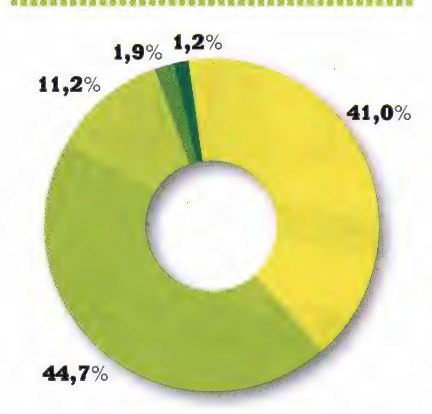
Аудиокниги можно получить и в приличном звуке – начитанные профессиональным актером. Их продают в тех же платных библиотеках (и выкладывают в пиринговых сетях). Детские книги, школьная классика стоит от 60 руб. Популярная современная литература – 120–220 руб. за книгу. Но тут есть одно но. Новинки озвучивают не сразу по выходе и далеко не все. «Роботоголос» намного оперативнее мастеров художественного чтения.

Бесплатный способ получить звуковую версию – подкаст, легально записанный и выложенный правообладателем для всеобщего доступа. Например, *Samsung* в рамках своего проекта *Samsung MP3 Club* записывает передачу «Модель для сборки», которую можно послушать и бесплатно скачать: *samsungfunclub.ru/podcasts/MDS2007/model_dlya_sborki*. Туда входят рассказы молодых и уже известных авторов на 40–60 минут прослушивания.

МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ ИЗДАНИЯ продаются в платных интернет-библиотеках или в обычных магазинах. Они неудобны для небольшого экрана КПК, не всегда подходят для мобильных телефонов, нуждаются в соответствующем дисководе (если только вы не скачиваете их непосредственно из сети). Но и содержание их специфично. Преимущество мультимедийного диска – несколько книг на одном носителе и обилие иллюстраций. В таком виде издают в основном детские книги, иллюстрированные энциклопедии, образовательные пособия (особенно по изучению иностранных языков). Стоят диски с несколькими книгами 85–120 руб.

Таким образом, цифровые книги сейчас вполне доступный, легальный и разнообразный вид чтения.

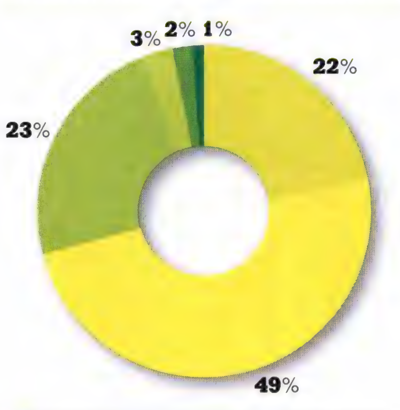






Источник: myst-library.ru

Как вы читаете цифровые книги?





Источник: lib.rus.ec



МУЗЕЙНЫЙ ЭКСПОНАТ

ЕЛЕНА ВОЛКОВА

Великобритания входит в двадцатку стран с самым высоким уровнем жизни. Но сорить деньгами подданные Ее Величества не привыкли. Они всегда тщательно планируют свои расходы и не потратят ни фунта, если на то нет необходимости

В Англии давние традиции свободы слова. Можно в любое время суток устроить пикет напротив здания парламента. Можно до хрипоты обсуждать бюджет королевской семьи, ругать правительство, которое без пользы растратило средства налогоплательщиков. Но личные финансы – это закрытая для разговоров тема.

«На что вы живете, сколько тратите, что остается в виде сбережений?» – этот неприличный вопрос я задала трем знакомым семейным парам. Две из них до сих пор хранят молчание, откликнулась только третья. И то, наверное, потому, что глава семьи имеет русские корни – его прадедушка бежал от революции и волею судеб оказался в Англии.

ЧЕТЫРЕ ЧЕЛОВЕКА И КОТ

Итак, Стивен и Джессика. 50-летний Стивен выглядит лет на десять моложе своего возраста. О его славянских корнях напоминают разве что ярко-синие глаза и светлые кустистые брови. За плечами у Стивена два высших образования – дипломы специалиста в области компьютерных наук и магистра бизнес-администрирования.

Занимая пост исполнительного директора успешной *IT*-компании, Стивен зарабатывает £1 153 в неделю (в Великобритании многие выплаты принято считать понедельно). Это £60 000 в год – такая зарплата почти в три раза выше средней по стране и примерно равна доходу депутата британского парламента.

Джессика, 45 лет, мать двоих детей, преподает французский в школе. Она зарабатывает £30 000 в год (£577 в неделю). Дети – 17-летняя Рейчел готовится к поступлению в университет; 7-летний Бен осваивает премудрости начальной школы. Породистый кот, бесхвостый Манкс, большей частью ничего не делает, но несмотря на это, пользуется всеобщей любовью. Есть предположение, что он умеет ловить мышей, которых пока в доме никто не видел.

Вообще-то такая полноценная семья – двое детей и живущие вместе родители – уже стала чем-то вроде музейного экспоната. Современную Англию, и прежде всего Лондон, социологи называют «обществом одиночек». Хотя в бедных кварталах, где многие умудряются жить на £30 в неделю, днем бывает трудно протиснуться сквозь плотные ряды колясок и толпы детишек, цепляющихся за подолы мамаш.

ВЫШЕ СРЕДНЕГО УРОВНЯ

Итак, общий доход этой семьи составляет £90 000 в год, или £7 500 в месяц, или £1 730 в неделю, что гораздо выше среднего уровня. Будучи высокооплачиваемыми специалистами, примерно 30% своего



дохода Стивен и Джессика отдают государству (в Англии применяется прогрессивная шкала налогов). Еще 10% уходит на оплату медицинской страховки для всей семьи. Так надежнее, потому что бесплатная медицина в Англии, как и в любой другой стране, имеет недостатки. Таким образом, на руках у них остается £56 700 в год, £4 725 в месяц, £1 090 в неделю.

ЗА КАМЕННОЙ СТЕНОЙ

Долгое время семья снимала жилье, собственным обзавелась сравнительно недавно – только через два года после рождения сына. Своих накоплений не хватало, поэтому пришлось взять в банке кредит сроком на 20 лет.

Дом их расположен в довольно престижном районе в пригороде Лондона. В 1970-х он стоил примерно £25 000, в начале XXI века – уже £300 000. Сейчас цены на недвижимость снизились, но наши герои не жалеют о приобретении. Ведь дом они покупали для себя и продавать его все равно не собираются.

Свой дом Стивен и Джессика называют крепостью. «Крепость» – это так называемый *semi-detached house*, частный дом на две семьи. По сути это два двухэтажных дома под одной крышей и с одной общей стеной. Владения Стивена, Джессики и детей – это четыре спальни, гостиная, две ванные и кухня с видом на крохотный садик. В садике растут цветы и вишневые деревья, живут птицы, гостят белки и, случается, даже лисицы.

Джессика любит свой дом, и в нем царит безупречный порядок. Помогают ей две польские студентки: одна занимается уборкой, вторая присматривает за Беном.

ДЕБЕТ-КРЕДИТ

ДОХОДЫ СЕМЬИ
£/МЕСЯЦ

СОВОКУПНАЯ ЗАРПЛАТА СТИВЕНА И ДЖЕССИКИ ПОСЛЕ УПЛАТЫ НАЛОГОВ	5 250
ИТОГО	**5 250**

НЕИЗБЕЖНЫЕ РАСХОДЫ СЕМЬИ
£/МЕСЯЦ

МЕДИЦИНСКАЯ СТРАХОВКА	525
ИПОТЕЧНЫЙ КРЕДИТ	1 000
КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ	300
ТРАНСПОРТ	500
ПИТАНИЕ	1 000
НЯНЯ	504
ДОМРАБОТНИЦА	200
ИТОГО	**4 029**

ЗА ВСЕ В ЖИЗНИ ПРИХОДИТСЯ ПЛАТИТЬ

Главная статья расходов – выплаты по ипотечному кредиту, около £1 000 в месяц. Еще £300 уходит на коммунальные услуги.

На питание тратят порядка £1 000. Это немного с учетом того, что взрослые обедают вне дома. Стандартный ланч обходится от £5 до £15 на каждого. Продукты Стивен и Джессика закупают раз в неделю в недорогом супермаркете, причем строго по списку. У них давно «выработан» базовый перечень для

разных времен года, небольшие изменения и дополнения вносятся только по мере необходимости.

Траты на транспорт. Джессика добирается на работу электричкой, потом на метро. Это позволяет экономить время, не стоять в пробках и не зависеть от капризного мотора. Проездные обходятся в £3 000 в год (£250 в месяц). Стивен же предпочитает автомобиль. Расходы на бензин примерно такие же, что и на общественный транспорт. Рейчел скоро получит права, и недавно ей тоже купили машину.

Так что единственный пешеход в семье – Бен, благо школа неподалеку. Оттуда его забирает няня и сидит с ним до семи часов вечера. Между делом мальчик осваивает польский и делится с няней тонкостями английского. По выходным Джессика занимается с сыном французским. Так что Бен изучает два языка в придачу к родному. Причем без дополнительной оплаты.

Зарплата няни – £20 в день (£504 в месяц). Еще в в £200 в месяц обходятся визиты домработницы – она приходит три раза в неделю и тратит на уборку по три часа.

Если вычесть расходы на жилье, продукты, транспорт, няню и домработницу, то в месяц у семьи остается чуть более £1 000.

ШИРОКОЕ ПОЛЕ ДЛЯ ЭКОНОМИИ

Оставшаяся тысяча фунтов – на прочие расходы, развлечения и сбережения. У Стивена и Джессики есть цель – накопить на учебу дочери. Рейчел собирается поступать в университет, сама учеба стоит примерно £3 000 в год. Кроме того, нужны будут деньги на оплату ее жилья: за комнату в университетском кампусе – около £100 в неделю, а в частном доме – £70–100. Конечно, Рейчел может взять кредит, британские банки охотно кредитуют будущих специалистов. Но родители не хотят, чтобы дочь влезала в долги. Они рассчитывают сами финансировать ее обучение, поэтому тема экономии актуальна и для этой, вполне обеспеченной семьи.

Одежду себе и детям Джессика покупает исключительно на распродажах. Со Стивеном сложнее: ему полагается ходить на работу в деловом костюме. Но во-первых, если аккуратно носить, костюма хватит надолго, во-вторых – опять-таки распродажи.

Очень выручают интернет-магазины. Товары в них значительно дешевле, чем в обычных магазинах. И доставка зачастую бесплатная.

Сэкономить можно и на сотовой связи. В погоне за клиентами операторы все чаще предлагают бесплатные или почти бесплатные услуги. К примеру, 250 бесплатных минут в месяц за звонки на любой номер из своего района. Это еще надо постараться проговорить четыре часа в месяц! А недавно Стивен помог Джессике покрасить волосы, что позволило сэкономить на походе в парикмахерскую.

В целом тема экономии чрезвычайно популярна в сегодняшнем Лондоне. Газеты отводят целые полосы описанию того, как бывшие банковские служащие усердно осваивают бабушкины премудрости: выращивание овощей и фруктов, закрутку джемов и маринадов и вязание уютных домашних джемперов и шалей. Последнее ко всему прочему хорошо успокаивает нервы, расшатанные финансовым кризисом. А многие еще работающие банкиры пересели на велосипеды. Человек в дорогом костюме и с рюкзаком за плечами, энергично крутящий педали «двухколесного коня», – картинка сегодня нередкая.

Впрочем, до радикальной экономии дело пока не дошло. Наши герои скорее обдумывают альтернативные варианты приработка, если понадобится. Джессика попробует себя как переводчик. А Стивен изучает возможность операций на фондовом рынке и внимательно читает деловую прессу. ЛБ

СРЕДНИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЙ ДОХОД АНГЛИЙСКОЙ СЕМЬИ весной 2009 года составлял **£673**

ИЗ ЭТОЙ СУММЫ:

£127 уходило на выплату налогов

£415 на все необходимые платежи (еда, одежда, транспорт, аренда, медицина, коммунальные услуги и т. д.)

Таким образом, у средней семьи **НА РАЗВЛЕЧЕНИЯ И СБЕРЕЖЕНИЯ ОСТАВАЛОСЬ £131 – НА £13 МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЭТОЙ ЗИМОЙ.**

Аналитики связывают падение «свободных доходов» не только с ростом цен, но и с обесцениванием фунта стерлингов

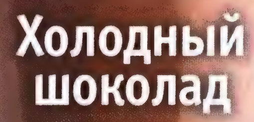
По данным аналитической службы одного из крупнейших супермаркетов – ASDA

ФОТО: IMAGE SOURCE RUSSIAN LOOK

www.coffeehouse.ru

ЛЕТНЕЕ МЕНЮ

169 рублей



Холодный шоколад
Какао, сливки, лёд и мята
200мл

Клубничный смузи
Клубничное пюре, сироп, лёд и лайм
200мл

Милкфриз
Молоко, банан, лёд, сиропы и мята
300мл

Чай "Летний"
Чай, лимон, мята, лёд и сироп
400мл

Кофе-крем
Ристретто, молоко, лёд, сироп и соус. Карамельный или ореховый (на выбор)
400мл

Клюква Айс
Морс, ананасовый сок, сироп, лёд и мята
400мл









Покупай напитки из «Летнего Меню» и получай гарантированные призы от DSBW-TOURS-КОНТИНЕНТ!

Получай магниты за любые напитки из «Летнего меню», собери весь пазл из магнитов и получи гарантированный приз - Подарочный сертификат на путешествие по Европе! Собери 4 разных магнита и получи фирменную футболку или DVD с видео-путешествием по Европе! Участвуй в еженедельных розыгрышах на Megapolis 89,5 FM.
Центры выдачи призов: ул. 1-ая Тверская-Ямская, д.27, и ул. Б.Дмитровка, д.11.
Подробности и условия акции на сайте www.coffeehouse.ru



ПОДПИСКА

ваши лучшие инвестиции!

УСЛОВИЯ ОФОРМЛЕНИЯ ПОДПИСКИ

Чтобы оформить подписку, вам нужно:

- Заполнить прилагаемый бланк-заказ. **ВНИМАНИЕ!** Для жителей Северо-Западного и Уральского регионов издаются отдельно журналы **«Личный бюджет. С.-Петербург»** и **«Личный бюджет. Урал».** В них включена дополнительная информация, актуальная для жителей этих регионов.
- Оплатить стоимость подписки в любом отделении Сбербанка или оформить почтовый перевод на указанный расчетный счет. Для удобства оплаты используйте опубликованную квитанцию.
- Отправить заполненный бланк-заказ и квитанцию о переводе денег или их копии по адресу: **105066, г. Москва, а/я 68, ООО «Экспресс Пост Сервис», тел.: (495) 956 9557.**

Гарантия доставки

В случае неполучения журнала мы производим повторную доставку.

Предложение действительно до **31 августа 2009 г.** при подписке по нашему бланку и только на территории РФ.

Любую информацию о подписке вы можете получить по телефону **(495) 956 9557** и по **e-mail: lb@m-city.ru**

Бланк-заказ подписки на журнал «Личный бюджет»

☑ Да, я подписываюсь:

- ❑ на **6 номеров** журнала «Личный бюджет» с сентября 2009 г. и плачу всего ~~570~~* **534 руб.** LB06 0709
- ❑ на **12 номеров** журнала «Личный бюджет» с сентября 2009 г. и плачу всего ~~1140~~* **1068 руб.** LB12 0709
- ❑ на **6 номеров** журнала «Личный бюджет. С.-Петербург» с сентября 2009 г. и плачу всего ~~570~~* **534 руб.** LBS06 0709
- ❑ на **12 номеров** журнала «Личный бюджет. С.-Петербург» с сентября 2009 г. и плачу всего ~~1140~~* **1068 руб.** LBS12 0709
- ❑ на **6 номеров** журнала «Личный бюджет. Урал» с сентября 2009 г. и плачу всего ~~570~~* **534 руб.** LBU06 0709
- ❑ на **12 номеров** журнала «Личный бюджет. Урал» с сентября 2009 г. и плачу всего ~~1140~~* **1068 руб.** LBU12 0709

Я хочу получать журнал: ❑ в свой почтовый ящик ❑ в отделении связи

* стоимость журналов из расчета средней розничной цены — 95 руб.

Мой адрес: индекс ____ область/край ____

район ____ город/село ____

улица ____ дом ____ корп. ____ кв. ____

фамилия, имя, отчество ____

тел. ____ e-mail / домофон / код ____ дата рождения ____

Цена указана без учета комиссии Сбербанка и почты за перевод денег.

ИЗВЕЩЕНИЕ

Форма № ПД-4

ООО «Экспресс Пост Сервис»
получатель платежа

Расчетный счет № *40702810138120111023*

в *Лефортовское ОСБ №6901 г.Москва Сбербанк России К/с 30101810400000000225*
(наименование банка,

БИК 044525225 *ИНН 7719271732* *КПП 771901001*
другие банковские реквизиты)

Ф.И.О. ____

адрес плательщика (адрес доставки) ____

Вид платежа	Дата	Сумма
Подписка на ___ номеров «ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ»		

Кассир

Плательщик LB 07 09

ООО «Экспресс Пост Сервис»
получатель платежа

Расчетный счет № *40702810138120111023*

в *Лефортовское ОСБ №6901 г.Москва Сбербанк России К/с 30101810400000000225*
(наименование банка

БИК 044525225 *ИНН 7719271732* *КПП 771901001*
другие банковские реквизиты)

Ф.И.О. ____

адрес плательщика (адрес доставки) ____

Вид платежа	Дата	Сумма
Подписка на ___ номеров «ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ»		

КВИТАНЦИЯ

Кассир

Плательщик LB 07 09

ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ
ИНВЕСТИРУЙ! СТАНЬ БОГАЧЕ!

КЛУБ

ТОВАРЫ КЛУБА
теперь можно заказать
и в нашем интернет-магазине
http://shop.createmedia.ru/
Полный ассортимент только в интернете!

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ. САМОУЧИТЕЛЬ

Владимир Савенок

По книгам Владимира Савенка десятки тысяч людей научились контролировать свои доходы и расходы. Его новая книга написана в форме самоучителя. Она охватывает все без исключения темы управления деньгами: бюджет семьи, личный финансовый план, вклады, ПИФы, трейдинг, страхование, пенсии, налоги.

лот B143 цена 420 руб.
лот A143 клуб 399 руб.
Формат: 170 x 230 мм
Объем: 432 стр.

START-UP: ОТКРЫВАЕМ НОВЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ. С ЧЕГО НАЧАТЬ, КАК ПРЕУСПЕТЬ

Фузеев А. И.
Фузеева М. В.

Как начать новый бизнес-проект – стартап? Многие руководители не осознают те трудности, с которыми им придется столкнуться на старте работ. Откуда взять идею? И что делать, когда не знаешь, что делать? Ответы – в книге.

лот B144 цена 350 руб.
лот A144 клуб 333 руб.
Формат: 140 x 210 мм
Объем: 240 стр.

БИЗНЕС-ПЛАН НА КОМПЬЮТЕРЕ: БЫСТРО И ПРОСТО (+CD)

Игорь Клоков

Первое издание на русском языке, посвященное использованию компьютера в бизнес-планировании. В книге подробно и просто изложено, что такое бизнес-план, его содержание и структура, а также стандарты его составления. В книге учтены реалии бизнес-планирования в российских условиях.

лот B145 цена 285 руб.
лот A145 клуб 257 руб.
Формат: 200 x 250 мм
Объем: 176 стр.

КРИЗИС: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ

Николай Стариков

Новая сенсационная книга Николая Старикова, автора бестселлера «Шерше ля нефть», убедительно показывает, кто и зачем организовал мировой финансовый кризис. Обвал нефти, выборы, падение котировок, военные конфликты и заказные убийства.
Это и есть кризис. Он не случайность.
Кризис – это оружие.

лот B146 цена 285 руб.
лот A146 клуб 271 руб.
Формат: 140 x 210 мм
Объем: 304 стр.

БОЛЬШЕ ДЕНЕГ ОТ ВАШЕГО БИЗНЕСА: СКРЫТЫЕ МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Александр Левитас

Доходность почти любого бизнеса можно поднять без затрат на десятки процентов. В книге обсуждаются конкретные способы и приемы для решения этой задачи – эффективность рекламы, поиск оптимальной цены, повторные продажи, сокращение расходов, увеличение суммы чека и другие.

лот B147 цена 395 руб.
лот A147 клуб 375 руб.
Формат: 140 x 210 мм
Объем: 320 стр.

ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ НА КОМПЬЮТЕРЕ (+CD)

Борис Новак

Распоряжаться собственными финансами нужно грамотно. В этом поможет данная книга, которая рассказывает о правильном формировании домашнего бюджета и рациональном расходовании денег. Книга рассчитана на тех, кто бережно относится к своим деньгам! На прилагаемом компакт-диске находятся программы и видеоуроки.

лот B148 цена 240 руб.
лот A148 клуб 228 руб.
Формат: 200 x 250 мм
Объем: 112 стр.

БОГАТЫЙ ПЕНСИОНЕР. ВСЕ СПОСОБЫ НАКОПЛЕНИЯ НА ОБЕСПЕЧЕННУЮ ЖИЗНЬ

Сергей Макаров,
Наталья Смирнова

Есть ли жизнь после пенсии? Безусловно, но ее качество зависит только от вас. В книге рассмотрены все вопросы, касающиеся пенсионного обеспечения, структура государственной пенсии и многое другое. Жизнь на пенсии может быть богатой, а сделать ее такой поможет эта книга.

лот B149 цена 270 руб.
лот A149 клуб 257 руб.
Формат: 140 x 210 мм
Объем: 224 стр.

ДЕЛАЙ ДЕНЬГИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА НА БИРЖЕ

Мартин Д. Вайс

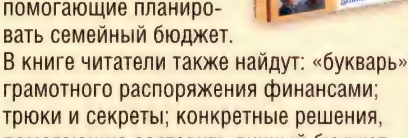
В книге описывается процесс принятия частными инвесторами решений об использовании различных финансовых активов в наиболее напряженных и самых многообещающих ситуациях – в периоды обвального падения рынка акций и облигаций, финансовых кризисов, инфляции.

лот B150 цена 420 руб.
лот A150 клуб 399 руб.
Формат: 140 x 210 мм
Объем: 384 стр.

ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ. ДЕНЬГИ ПОД КОНТРОЛЕМ

Сергей Макаров

Автор предлагает доступные решения, помогающие планировать семейный бюджет.



В книге читатели также найдут: «букварь» грамотного распоряжения финансами; трюки и секреты; конкретные решения, помогающие составить личный бюджет и финансовый план.

лот B151 цена 300 руб.
лот A151 клуб 285 руб.
Формат: 140 x 210 мм
Объем: 234 стр.

ОФОРМИТЕ ПОДПИСКУ – И ВЫ АВТОМАТИЧЕСКИ СТАНОВИТЕСЬ ЧЛЕНОМ КЛУБА!

Специальные скидки при заказе книг и предыдущих номеров журнала для членов клуба «ЛБ».

Остальные читатели могут приобрести товары клуба по обычной цене.

СДЕЛАЙТЕ ЗАКАЗ ПО ТЕЛЕФОНУ:

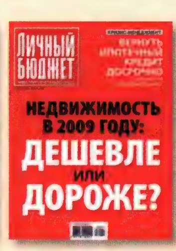
(495) 956 9557





















АРХИВ НОМЕРОВ ЖУРНАЛА «ЛИЧНЫЙ БЮДЖЕТ»

если в вашем архиве не хватает каких-либо предыдущих номеров, вы можете заказать их в клубе «Личный бюджет».

В наличии только указанные номера журнала:

№ 02/07;	№ 11/07;	№ 07/08;	№ 03/09;
№ 03/07;	№ 12/07;	№ 08/08;	№ 04/09;
№ 04/07;	№ 02/08;	№ 09/08;	№ 05/09;
№ 05/07;	№ 03/08;	№ 10/08;	№ 06/09.
№ 06/07;	№ 04/08;	№ 11/08;	
№ 07/07;	№ 05/08;	№ 12/08;	
№ 10/07;	№ 06/08;	№ 02/09;	

лот В152 цена 70 руб.

лот А152 клуб 63 руб.

БЛАНК-ЗАКАЗ клуба «Личный бюджет»

☐ **ДА, я являюсь членом клуба** (подписчиком «Личного бюджета»)

наименование товара	номер лота	цена
	А	
	А	
	А	
	А	
	А	
	А	

Итого сумма заказа:

☐ **НЕТ, я не являюсь членом клуба**

наименование товара	номер лота	цена
	В	
	В	
	В	
	В	
	В	
	В	

Итого сумма заказа:

УСЛОВИЯ ОФОРМЛЕНИЯ ЗАКАЗА

- **Заполните бланк-заказ, обязательно указав: наименование товара, номер лота, цену за 1 экз., общую стоимость заказанных товаров.**
- **Заполните адресный купон, указав адрес доставки и номер контактного телефона.**

1-Й СПОСОБ. Заказ наложенным платежом. Отправить заполненный бланк-заказ до **31 августа 2009 г.** по адресу: **105066, г. Москва, а/я 68 «Экспресс Пост Сервис» или по факсу (495) 956 9557.** Выбранные товары будут высланы вам по почте наложенным платежом. Оплатить стоимость заказа нужно в момент его получения на почте.

2-Й СПОСОБ. Заказ с предоплатой. Оплатить стоимость заказа в любом отделении Сбербанка или оформить почтовый перевод на указанный расчетный счет. Для удобства используйте квитанцию, опубликованную на стр. 105. Отправить заполненный бланк-заказ и квитанцию о переводе или их копии до **31 августа 2009 г.** по адресу: **105066, г. Москва, а/я 68, «Экспресс Пост Сервис» или по факсу (495) 956 9557.**

Выбранные вами товары будут высланы на ваш адрес (ценной бандеролью) в течение 10–12 дней с момента получения заявки. Преимущество заказа с предоплатой – вы не платите за перевод наложенного платежа (8% от заказа).

Цены на товары клуба указаны с учетом доставки, но без учета услуг почты по пересылке наложенного платежа 8%, комиссии Сбербанка за перевод денег (3%) и авиатарифа.

☐ Да, я заказываю товары Клуба «Личный бюджет» наложенным платежом

☐ Да, я заказываю товары Клуба «Личный бюджет» с предоплатой

Мой адрес: индекс / область/край
район / город/село
улица / дом / корп. / кв.
фамилия, имя, отчество
тел. / e-mail / домофон / код / дата рождения

Расчетный счет для оплаты:
ООО «Экспресс Пост Сервис»
ИНН 7719271732
Р/с 40702810138120111023
Лефортовское ОСБ № 6901.
Сбербанк России, г. Москва
К/с 30101810400000000225
БИК 044525225 КПП 771901001

Clb 0709

Недвижимость, биржевые индексы, курсы валют, цена на золото

ИНДЕКСЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

ИНДЕКС СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ (средний уровень цен на жилье), г. Москва

ДАТА	$ / КВ. М	ДИНАМИКА%
18 мая	4 177	-0,2
25 мая	4 163	-0,3
1 июня	4 161	0,0
8 июня	4 158	-0,1
15 июня	4 142	-0,4
22 июня	4 120	-0,5

ИНДЕКС ЦЕНОВОГО ОЖИДАНИЯ (темп изменения цен на жилье), г. Москва

ДАТА	% / МЕС.	ДИНАМИКА%
18 мая	-2,24	+0,4
25 мая	-1,73	+0,5
1 июня	-1,15	+0,6
8 июня	-0,70	+0,5
15 июня	-0,49	+0,2
22 июня	-0,73	-0,2

ИНДЕКС ДОХОДНОСТИ ЖИЛЬЯ (сравнение жилья с банковским депозитом), г. Москва

ДАТА		ДИНАМИКА
18 мая	-6,63	+0,3
25 мая	-6,27	+0,4
1 июня	-5,87	+0,4
8 июня	-5,46	+0,4
15 июня	-5,04	+0,4
22 июня	-4,63	+0,4

ИНДЕКСЫ СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ В МОСКВЕ по сегментам, $ за кв. м, на 22.06.2009

ПЛОХАЯ ПАНЕЛЬ	
5 этажей и другие квартиры с маленькой кухней	▼ 3 782
ОБЫЧНАЯ ПАНЕЛЬ	
9–14 этажей, типовые площади	▼ 3 847
СОВРЕМЕННАЯ ПАНЕЛЬ	
от 16 этажей и другие квартиры увеличенных площадей	▼ 4 060
ПЛОХОЙ КИРПИЧ	
5 этажей и другие квартиры с маленькой кухней	▼ 4 096
СТАЛИНКИ И ТИПОВОЙ КИРПИЧ	
6–11 этажей и другие квартиры небольших площадей	▼ 4 933
СОВРЕМЕННЫЙ МОНОЛИТ-КИРПИЧ	
монолиты, кирпич увеличенных площадей	▼ 4 534
ВСЕ ПАНЕЛЬНЫЕ И БЛОЧНЫЕ ДОМА	▼ 3 896
ВСЕ МОНОЛИТНЫЕ И КИРПИЧНЫЕ ДОМА	▼ 4 521

▼ – падает ▲ – растет ● – без изменений

Источник: Аналитический центр IRN.RU











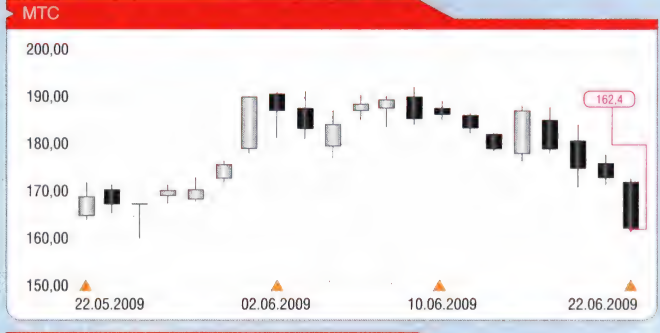
Источники: ЦБ РФ; ММВБ; РТС

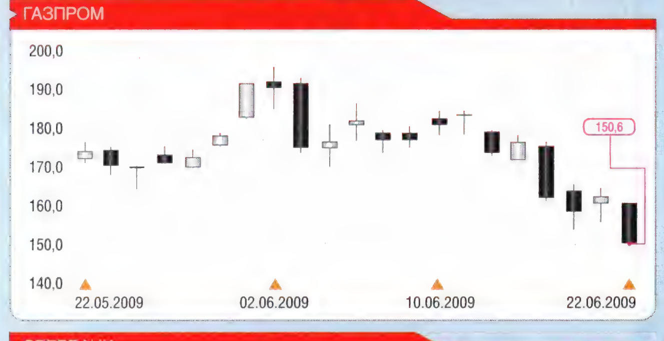
Свежие значения индексов рынка недвижимости и биржевых индексов – на сайте журнала «Личный бюджет» **www.lbudget.ru**. Ежедневное обновление!

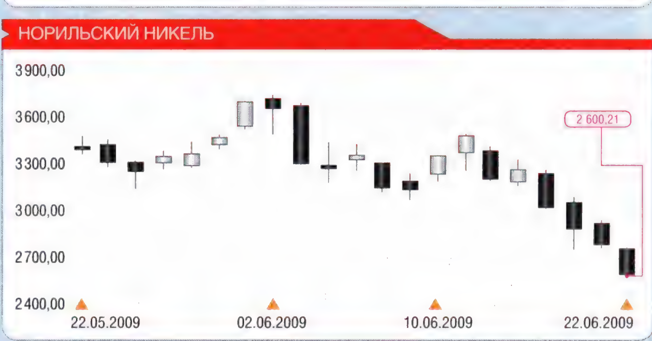
Динамика курсов акций крупнейших российских компаний

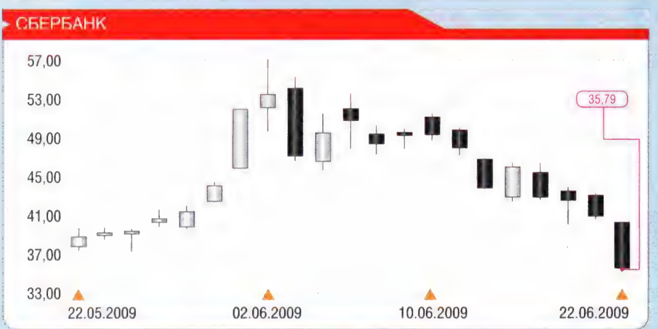
(22.05.2009 – 22.06.2009)

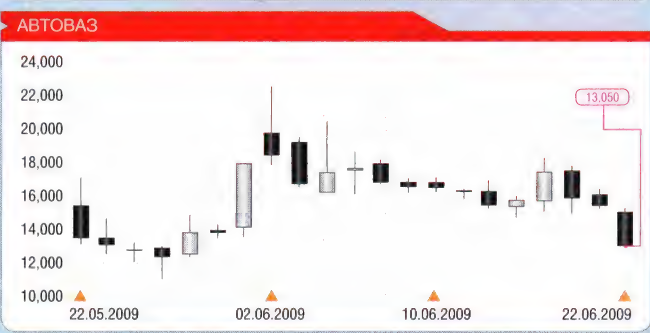
По вертикальной шкале – стоимость одной акции (руб.)
На каждом графике розовым выделена цена одной акции на 22.06.2009 г.

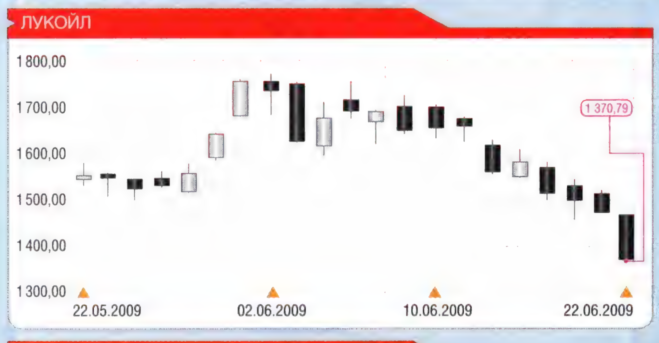


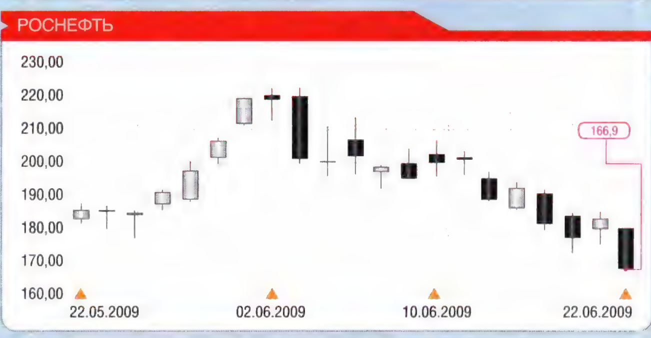


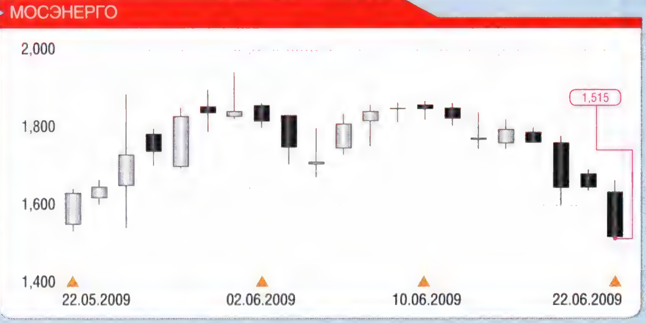


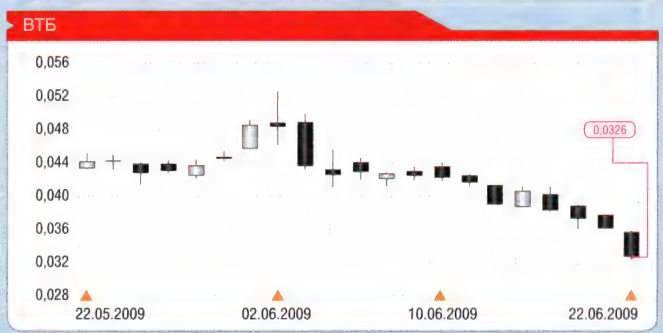












Информация предоставлена ООО «Атон» с использованием специальной программы для новичков «Атон-Лайт»

Свежие данные о курсах акций ведущих российских компаний – на сайте журнала «Личный бюджет» **www.lbudget.ru**. Ежедневное обновление!

ОФБУ

Общие фонды банковского управления

ТОВАРНЫЕ ФОНДЫ

Общее число фондов	1
Общая величина СЧА	334 919 224,85 руб.
Лидер по доходности за месяц	
Зенит – Вечные ценности	**+2,28%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Зенит – Вечные ценности	**+37,25%**
Лидер по доходности за год	
Зенит – Вечные ценности	**+12,63%**

СМЕШАННЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Общее число фондов	12
Общая величина СЧА	2 146 516 025,01 руб.
Лидер по доходности за месяц	
Абсолют – Доверие	**+19,22%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Татфондбанк – Фонд золотой	**+83,90%**
Лидер по доходности за год	
Славянский кредит – Славянский	**+3,82%**

ОБЛИГАЦИОННЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Общее число фондов	7
Общая величина СЧА	206 778 387,38 руб.
Лидер по доходности за месяц	
Татфондбанк – Фонд стабильного дохода	**+8,49%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Татфондбанк – Фонд стабильного дохода	**+28,77%**
Лидер по доходности за год	
Татфондбанк – Фонд стабильного дохода	**+14,98%**

ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Общее число фондов	6
Общая величина СЧА	48 227 256,92 руб.
Лидер по доходности за месяц	
УБРиР – Базовые отрасли	**+5,44%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Собинбанк – Стратегические инвестиции	**+86,55%**
Лидер по доходности за год	
Собинбанк – Стратегические инвестиции	**–15,26%**

ФОНДЫ АКЦИЙ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Общее число фондов	21
Общая величина СЧА	1 890 120 788,46 руб.
Лидер по доходности за месяц	
Зенит – Доходный II	**+34,45%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Зенит – Доходный II	**+300,87%**
Лидер по доходности за год	
Собинбанк – Активное управление	**+66,88%**

ФОНДЫ ИНОСТРАННЫХ РЫНКОВ

Общее число фондов	2
Общая величина СЧА	77 176 802,47 руб.
Лидер по доходности за месяц	
Зенит – Валютный	**+4,16%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Зенит – Валютный	**+38,97%**
Лидер по доходности за год	
Собинбанк – Глобальные возможности	**+11,69%**

ИНТЕРВАЛЬНЫЕ ФОНДЫ

Общее число фондов	2
Общая величина СЧА	310 052 545,42 руб.
Лидер по доходности за месяц	
Газпромбанк – Консервативный	**+1,71%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Газпромбанк – Страховые резервы	**+23,88%**
Лидер по доходности за год	
Газпромбанк – Консервативный	**–3,93%**



Источник: АЗИПИ

* По данным на 19.06.2009

Свежие данные о доходности ОФБУ – на сайте журнала «Личный бюджет» **www.lbudget.ru**. Ежедневное обновление!

ПИФы

Паевые инвестиционные фонды

Всего работающих паевых фондов: **1 080***
Всего формирующихся паевых фондов: **31***

ОТКРЫТЫЕ ФОНДЫ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА*

Общее число фондов	6
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	400,65
Лидер по доходности за 1 месяц	
КИТ Фортис – Фонд денежного рынка	**+1,11%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
КИТ Фортис – Фонд денежного рынка	**+9,22%**
Лидер по доходности за 1 год	
Рублевка – Фонд денежного рынка	**+7,70%**

ОТКРЫТЫЕ ФОНДЫ ОБЛИГАЦИЙ*

Общее число фондов	66
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	7 338,41
Лидер по доходности за 1 месяц	
Максимум Защиты	**+9,83%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
БКС – Фонд национальных облигаций	**+58,52%**
Лидер по доходности за 1 год	
БКС – Фонд национальных облигаций	**+17,91%**

ОТКРЫТЫЕ ФОНДЫ СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ*

Общее число фондов	124
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	12 415,83
Лидер по доходности за 1 месяц	
Финам Первый	**+12,56%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Агрессивный	**+149,76%**
Лидер по доходности за 1 год	
Глобэкс – Сбалансированный	**+25,05%**

ОТКРЫТЫЕ ФОНДЫ АКЦИЙ*

Общее число фондов	191
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	38 366,64
Лидер по доходности за 1 месяц	
Замоскворечье – Российская энергетика	**+35,52%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Интерфин Телеком	**+193,97%**
Лидер по доходности за 1 год	
Сибиряк – Фонд акций	**+5,96%**

ОТКРЫТЫЕ ИНДЕКСНЫЕ ФОНДЫ АКЦИЙ*

Общее число фондов	44
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	4 009,61
Лидер по доходности за 1 месяц	
Бинбанк Индекс РТС – Электроэнергетика	**+17,72%**
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Бинбанк – Индекс РТС – Металлы и добыча	**+97,85%**
Лидер по доходности за 1 год	
Паллада – Индекс ММВБ	**–29,68%**

ИНТЕРВАЛЬНЫЕ ФОНДЫ ОБЛИГАЦИЙ

Общее число фондов	5*
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	237,39*
Лидер по доходности за 1 месяц	
Аметист	**+25,61%****
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Аметист	**+18,80%****
Лидер по доходности за 1 год	
Аметист	**–10,15%****

ИНТЕРВАЛЬНЫЕ ФОНДЫ СМЕШАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Общее число фондов	40*
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	8 433,74*
Лидер по доходности за 1 месяц	
Александр Невский	**+36,27%****
Лидер по доходности за 6 месяцев	
Алемар – Сбалансированные инвестиции	**+66,54%****
Лидер по доходности за 1 год	
Дивидендные акции и корпоративные облигации	**+4,96%****

ИНТЕРВАЛЬНЫЕ ФОНДЫ АКЦИЙ

Общее число фондов	44*
Общая сумма чистых активов (млн руб.)	8 341,37*
Лидер по доходности за 1 месяц	
Денежкин камень	**+51,72%****
Лидер по доходности за 6 месяцев	
УралСиб Энергетическая перспектива	**+180,79%****
Лидер по доходности за 1 год	
УралСиб Энергетическая перспектива	**+15,51%****

15 КРУПНЕЙШИХ ОТКРЫТЫХ ПИФов
(ПО СУММЕ ЧИСТЫХ АКТИВОВ)

ДОХОДНОСТЬ* фонда за соответствующий период, %

Фонд	1 месяц	6 месяцев	12 месяцев
ЛУКОЙЛ **Фонд Первый** (фонд акций)	0,29	71,31	–0,27
ТРОЙКА ДИАЛОГ **Добрыня Никитич** (фонд акций)	–0,28	78,72	–46,89
ПЕТР СТОЛЫПИН (фонд акций)	–1,15	58,00	–44,02
АЛЬФА-КАПИТАЛ **Акции** (фонд акций)	–2,21	45,87	–50,79
ТРОЙКА ДИАЛОГ **Дружина** (фонд смешанных инвестиций)	1,80	58,03	–41,12
ГРАНАТ (фонд смешанных инвестиций)	3,59	8,89	–38,67
РАЙФФАЙЗЕН **Акции** (фонд акций)	–1,17	81,68	–48,77
БИРЖЕВАЯ ПЛОЩАДЬ **Индекс ММВБ** (индексный фонд акций)	–1,36	76,58	–44,34
ТРОЙКА ДИАЛОГ **Илья Муромец** (фонд облигаций)	2,49	33,57	–13,74
ЗАМОСКВОРЕЧЬЕ **Российская энергетика** (фонд акций)	35,52	151,63	–20,69
АЛЬФА-КАПИТАЛ **Сбалансированный** (фонд смешанных инвестиций)	–3,27	31,57	–39,80
КРАСНАЯ ПЛОЩАДЬ **АКГУ** (фонд акций)	1,57	64,89	–52,89
ГАЗПРОМБАНК **Сбалансированный** (фонд смешанных инвестиций)	2,22	51,66	–26,46
ЛУКОЙЛ **Фонд консервативный** (фонд облигаций)	3,33	4,80	–26,75
СТРАХОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ (фонд смешанных инвестиций)	–0,16	5,14	–27,06

Источник: Национальная лига управляющих (www.nlu.ru)

* По данным на 19.06.2009 ** По данным на 30.04.2009

Временные рамки

Татьяна Абрамова из Москвы убедилась, что временная работа может приносить не меньший доход, чем постоянная

«В компаниях всегда есть работа, которую руководство отдает на аутсорсинг. Чаще всего это бухгалтерия, *IT*-поддержка, уборка. Таких специалистов не держат в штате, а нанимают через кадровое агентство на время. Этот подход практикуется на Западе. Там ведь все строго – сотрудник получает помимо зарплаты соцпакет, куда входят различные виды страховки. Персонал обходится работодателю дорого. Поэтому там часто прибегают к аутсорс-услугам, не раздувая штат. На временную работу устраиваются и студенты, подрабатывающие во время каникул, и высокооплачиваемые специалисты – они, разумеется, занимаются не уборкой помещений, а крупными разовыми проектами. Приходят в компанию на год-полтора, делают все, что от них требуется, и переводятся на новый проект. Точнее, их переводит кадровое агентство, которое занимается подбором временного персонала.

В таком агентстве довелось поработать и мне. Однажды я откликнулась на объявление о вакансии и попала к «кадровикам». Оказалось, что у нас все устроено примерно так же, как и на Западе. Агентство ведет два направления: устройство на постоянную работу и временная занятость. Всех временных специалистов, значащихся в агентской базе, оформляют сотрудниками агентства (с соответствующим занесением в трудовую книжку), поэтому именно оно несет ответственность за работника, начисляет ему зарплату, платит налоги и отстаивает его права перед работодателем. Компания-клиент может по желанию провести собеседование с кандидатом, но договор подписывает с «кадровиком». «Входной билет» в агентство ничего не стоит, нужно заполнить анкету с указанием образования и опыта работы, приложить к ней фотографию – и ждать звонка от менеджера.

Как только появлялась работа, в которой могли пригодиться мои навыки, мне сразу звонили. В основном это были выставки и презентации. Иногда люди требовались в несколько проектов одновременно, и я могла выбирать – пойти туда, где больше платят, или в офис, который ближе к дому. Вообще, простоя практически не было: менеджеры следили за этим и, как только у меня заканчивалась одна работа, предлагали другую. Конечно, чаще всего это был труд из разряда «девочка на побегушках», чьим-либо ассистентом или помощником, что мне, человеку творческому, с высшим образованием, было не слишком интересно. Кроме того, психологически трудно раз в месяц, а то и чаще вливаться в новый коллектив. Везде своя специфика, к которой нужно приспособиться. Но едва успев освоиться, ты переходишь на новую работу. Впрочем, как и в любом деле, на каждый минус приходится свой плюс. Под крылом у агентства я пробыла чуть меньше полугода, а успела поработать в разных компаниях, в том числе иностранных, присмотрелась к работодателям, получила отличную языковую практику.

Я поработала в нескольких иностранных компаниях и получила отличную языковую практику

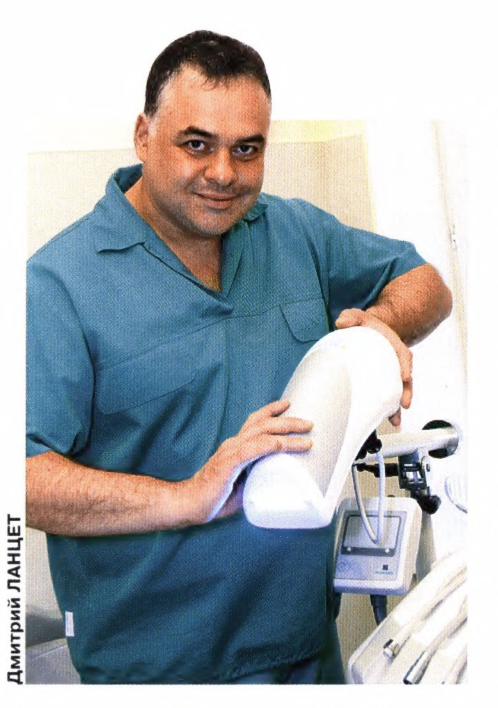
Кроме того, мне платили вполне конкурентоспособную зарплату – 250 руб. в час. При 40-часовой рабочей неделе это 40 000 руб. в месяц. Вместе со стажем росла и зарплата. Однажды я работала с девушкой, которая через агентство устроилась на временную работу в банк. Она им так понравилась, что ее взяли в штат, но в разгар кризиса уволили. В агентстве она получала за ту же работу больше денег, чем находясь в штате.

Как известно, нет ничего более постоянного, чем временное. Но все же такая ситуация не может длиться вечно. Однажды захочется подписать бессрочный договор. Сейчас у меня постоянная работа, и я, безусловно, чувствую себя увереннее. Но о своем «временном» опыте ничуть не жалею».

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА



Хотите рассказать о себе в журнале? Пишите нам по адресу: 129226, Москва, ул. Докукина, 16, стр. 3. **ИД Creative Media** или **editors@createmedia.ru**



Дмитрий ЛАНЦЕТ

ПРОТЕЗЫ БЕЗ ОБТОЧКИ

У большинства из нас съемные протезы ассоциируются со вставными зубами, которые наши бабушки на ночь опускали в стакан. Сейчас появилось совершенно новое поколение этих весьма полезных приспособлений. В чем их преимущество?

Рассказывает врач-стоматолог, главный врач стоматологической клиники «Ланцет» Дмитрий Гершевич ЛАНЦЕТ.

– В съемном протезировании есть несколько проблем. Некоторые из них непреодолимы. Первая – эффект присутствия, сам факт наличия протеза. Вторая – наличие металлических крючков, которые могут быть видны.

К тому же все съемные протезы имеют в своем составе пластмассу. А любая пластмасса выделяет мономер – крайне вредное соединение, не только отравляющее организм, но и вызывающее аллергию.

Больше того, под некоторые виды протезов нужно обтачивать две соседние пары зубов. Да и весят протезы прилично из-за наличия металлов в их конструкции.

Новинка, которую начали применять мы, лишена этих недостатков.

– То есть новая модель неаллергична, невесома и не требует обточки?

– Совершенно верно. Причем на первое место я бы поставил именно то, что теперь мы можем заменять отсутствующие зубы съемным протезом, даже не прикасаясь к соседним здоровым.

Материал, из которого сделана основа, не выделяет мономера, а значит, и не вызывает аллергии.

Это особый материал, тонкий, не имеющий пор, в которых могут накапливаться бактерии. Он – полупрозрачный, естественного розового цвета, да к тому же еще и гибкий. Поэтому протезы совершенно незаметны и не натирают.

Больше того, в силу своей гибкости они имеют свойство приспосабливаться под те изменения в челюсти, которые неизбежно происходят со временем.

– Чем еще интересен этот протез?

– В нем нет металлических крючков, поэтому ничто не выдает его наличие во рту. Здесь вообще нет металла, протез очень легкий.

Изготавливается он быстро, в один этап. Сняли слепки – и через неделю, а то и меньше «новые зубы» готовы.

Такие протезы вообще не вызывают жалоб.

– В каком случае стоит воспользоваться этим изобретением?

– В принципе показания для съемного протезирования встречаются часто. Но без него совсем не обойтись, например, когда нет опоры – задних зубов. Или когда человеку по тем или иным причинам не показаны импланты.

Мы изготавливаем протезы на любое количество зубов, даже на всю челюсть. Но можно сделать протез и если отсутствует всего один-два зуба. Ведь это неплохая альтернатива мосту и другим видам протезов – не нужно удалять нерв и обтачивать здоровые соседние зубы.

– Зато надо снимать их на ночь?

– Ни в коем случае. Протез снимают только для того, чтобы вымыть его. И не более. Да и потом, поверьте, от этой конструкции не устаешь, она просто не ощущается во рту.

Кстати, такой подход к съемному протезированию в новинку только для России. На Западе он применяется уже минимум два десятка лет и заслужил признание не только врачей, но и пациентов.

– То есть новый протез состоит из одних только достоинств?

– Ну почему же. Один недостаток у него все же имеется. Но он скорее психологический. Ведь сам факт наличия протеза во рту в сознании человека, и особенно женщины, связывается со старостью. Хотя, повторю, он настолько удобен и практически незаметен, что вряд ли может «выдать» свою хозяйку.

Кристина ОРЛОВА